Commerce international Canada | International Trade Canada

Canada

Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2004

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2004

Vous trouverez la présente publication et des renseignements supplémentaires sur les exportations aux adresses *www.dfait-maeci.gc.ca* et *www.exportsource.ca*

Sauf indication contraire, les sommes d'argent indiquées dans le présent document sont en dollars canadiens. Les données relatives au commerce des marchandises qui figurent dans le présent document sont des chiffres préliminaires sur une « base douanière » rendus publics par Statistique Canada le 16 février 2004. Les données relatives au commerce des services sont des chiffres fondés sur la « balance des paiements » rendus publics par Statistique Canada le 26 février 2004. Toutes les statistiques relatives à l'investissement proviennent de Statistique Canada.

104-04952/

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2004 définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour améliorer l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 2004. Ce document décrit aussi d'importants résultats accomplis dans ce domaine en 2003 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce jusqu'aux détails de désaccords particuliers qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Il ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement dans le but d'améliorer l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou aux investissements.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours de ses ambassades et de ses missions à l'étranger, d'autres ministères fédéraux (notamment Agriculture et Agroalimentaire Canada, Finances Canada, Industrie Canada et Ressources naturelles Canada) ainsi que des gouvernements provinciaux et, bien entendu, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation au début de mars 2004.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2004 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public en avril 2003.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada,
représentée par le ministre du Commerce international, 2004

N° de catalogue : E74-88/2004

ISBN : 0-662-67959-8

TABLE DES MATIÈRES

Message du ministre du Commerce international 1

1. Introduction 3

Pleins feux sur le secteur des services de génie-conseil 5
Regard sur les territoires 7

2. Améliorer l'efficacité des règles internationales : l'Organisation mondiale du commerce 17

Améliorer l'accès aux marchés des produits 19
Accès aux marchés pour les produits non agricoles 19
Agriculture 20
Obstacles techniques au commerce 22
Mesures sanitaires et phytosanitaires 23
Biotechnologie et étiquetage OGM 26
Recours commerciaux 26
Règles d'origine 28
Facilitation des échanges 28

Améliorer l'accès aux marchés des services 29
Négociations sur l'Accord général sur le commerce des services 29
Services professionnels 30
Services environnementaux 32

Questions déterminantes dans l'accès aux marchés des produits et des services 33
Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services 33
Investissement 34
Politique de la concurrence 34
Transparence des marchés publics 34
Marchés publics 34
Règlement des différends 35

Accession à l'Organisation mondiale du commerce 36

3. Investissement 38

Investissement direct canadien à l'étranger 38
Investissement étranger direct au Canada 38
Programme canadien d'investissement à l'étranger 40
Responsabilité sociale des entreprises 41

4. Ouverture sur les Amériques 43

Accord de libre-échange nord-américain 43
États-Unis 45
Mexique 60
Zone de libre-échange des Amériques 65
Mercosur 67
Brésil 68
Argentine 71
Chili 73
Communauté andine 74
Venezuela 75
Amérique centrale 76
Costa Rica 77

Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua ... 77
Panama ... 79
Caraïbes ... 79
Communauté des Caraïbes (CARICOM) ... 79
Haïti ... 81
Cuba ... 81
République Dominicaine ... 82

5. Ouverture sur l'Europe ... 84
Union européenne ... 84
Association européenne de libre-échange ... 91
Fédération de Russie ... 91
Ukraine ... 94

6. Ouverture sur l'Asie-Pacifique ... 96
Forum de coopération économique Asie-Pacifique ... 96
Japon ... 98
Chine ... 109
Hong Kong ... 113
République de Corée ... 114
Taïpei chinois (Taiwan) ... 116
Australie ... 119
Nouvelle-Zélande ... 120
Asie du Sud-Est ... 121
Singapour ... 121
Indonésie ... 123
Thaïlande ... 124
Vietnam ... 125
Malaisie ... 126
Philippines ... 128
Cambodge ... 130
Brunei Darussalam ... 131
Inde ... 132
Pakistan ... 134

7. Ouverture d'autres marchés importants ... 137
Moyen-Orient ... 137
Israël ... 137
Cisjordanie et bande de Gaza ... 138
Égypte ... 138
Iraq ... 140
Iran ... 141
Péninsule arabique ... 143
Maghreb ... 145
Algérie ... 145
Maroc ... 146
Libye ... 146
Tunisie ... 146
Afrique subsaharienne ... 147
Afrique du Sud ... 147
Afrique orientale, occidentale et australe ... 148

8. Glossaire ... 149

9. Liste des sigles et acronymes ... 152

MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Je suis heureux de vous présenter l'édition 2004 du rapport *Ouverture sur le monde : priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*, qui décrit sommairement nos objectifs à cet égard pour 2004 et qui souligne les réussites accomplies l'année précédente.

La prospérité économique du Canada est intimement liée à son succès en tant que nation commerçante; on estime qu'un emploi sur quatre au Canada est tributaire de nos réussites à l'exportation sur les marchés mondiaux. Dans le cadre du programme du gouvernement, soit d'édifier une solide économie du XXI[e] siècle et d'assurer la place du Canada dans le monde, un ministère du Commerce international a été créé à part entière afin que les activités liées au commerce et à l'investissement soutiennent ces mêmes priorités. Ainsi, nous pourrons contribuer plus efficacement à accroître la prospérité économique du Canada, y compris l'édification d'une économie du savoir, et à établir de meilleures synergies entre nos objectifs en matière de commerce, d'investissement et d'innovation. Au service de cette vision d'ensemble, le gouvernement du Canada demeure attaché à réduire et à éliminer les obstacles au commerce sur les principaux marchés étrangers.

En 2004, le gouvernement continuera de mettre l'accent sur les relations commerciales que nous entretenons avec notre premier marché en importance : les États-Unis. Grâce au Plan d'action pour la frontière intelligente, nous établissons une frontière « facilitante », à la fois sécuritaire mais perméable aux affaires, qui répond aux besoins des deux plus grands partenaires commerciaux qui soient. De plus, le gouvernement du Canada est en voie d'ouvrir sept nouveaux consulats aux États-Unis, de transformer deux consulats en consulats généraux et de nommer vingt consuls honoraires dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue. Cette dernière a pour but de renforcer notre capacité à agir plus efficacement sur le marché américain. Le Canada continuera, et c'est là une grande priorité, de se consacrer à la gestion de nos relations en vue d'assurer la coopération à l'égard de questions d'intérêt mutuel au chapitre de la politique commerciale et la résolution de problèmes commerciaux bilatéraux. Plus précisément, le Canada continuera à chercher une solution à long terme dans le dossier du bois d'œuvre et il travaillera, en s'étayant sur des fondements scientifiques,

à faire réouvrir la frontière au commerce des animaux vivants, interrompu depuis le cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) nous donne un cadre pour gérer et enrichir nos relations commerciales avec les États-Unis et le Mexique. Sans l'ombre d'un doute, l'ALENA, qui fêtait son 10[e] anniversaire le 1[er] janvier 2004, sert extrêmement bien le Canada. Il a créé de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens et rendu les trois parties plus concurrentielles. Selon le rapport *Choix concurrentiels* de KPMG rendu public en 2004, le Canada est maintenant le pays où le coût de faire des affaires est le moins élevé dans tout le G7. L'ALENA a contribué à une décennie de croissance économique considérable pour les Canadiens. Le Canada est résolu à accroître encore davantage ses occasions de commerce et d'investissement avec les États-Unis et le Mexique grâce au plan de travail de l'ALENA.

Le Canada demeure attaché à un dénouement ambitieux des négociations actuelles à l'Organisation mondiale du commerce, conformément au Programme de Doha pour le développement. Ses principaux objectifs sont : réformer le commerce agricole mondial, accroître l'accès aux marchés étrangers pour les produits et les services canadiens ainsi que renforcer les règles régissant le commerce. L'Organisation mondiale du commerce demeurera la pierre angulaire de la politique commerciale du Canada et le fondement de ses accords et initiatives sur le plan bilatéral et régional.

Le Canada continuera de jouer un rôle moteur dans l'établissement de ce qui sera la plus vaste zone de libre-échange au monde. La ZLEA améliorera l'accès des exportations canadiennes à un marché hémisphérique de plus de 800 millions de personnes et s'appuiera sur les accords de libre-échange du Canada avec les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Costa Rica.

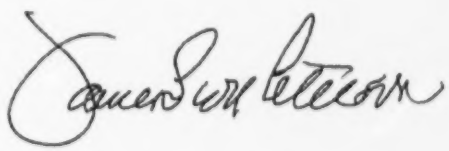
L'année 2004 sera tout aussi occupée à d'autres égards en matière de politique commerciale. Étant donné le revers des négociations multilatérales, bon nombre de nos partenaires commerciaux accélèrent la cadence des négociations bilatérales. À l'heure actuelle, les négociateurs canadiens sont au milieu de pourparlers avec plusieurs pays en vue de conclure des accords qui ouvriront les marchés aux entreprises canadiennes et qui serviront de complément aux efforts multilatéraux. Le gouvernement continuera de travailler à ouvrir des marchés clés. Le Canada et l'Union européenne, par exemple, ont récemment convenu d'un cadre qui prévoit un nouvel accord visant à renforcer le commerce et l'investissement pour stimuler davantage nos importantes relations commerciales. Les négociations devraient commencer cette année.

Le gouvernement du Canada est résolu à renforcer l'accès aux marchés émergents et à réaligner les efforts de promotion commerciale afin de tirer parti des débouchés qu'ils présentent. En conséquence, on a confié au ministre d'État (Marchés nouveaux et émergents), l'honorable M. Gar Knutson, le mandat de soutenir les objectifs économiques du Canada par un engagement accru avec les marchés en plein essor.

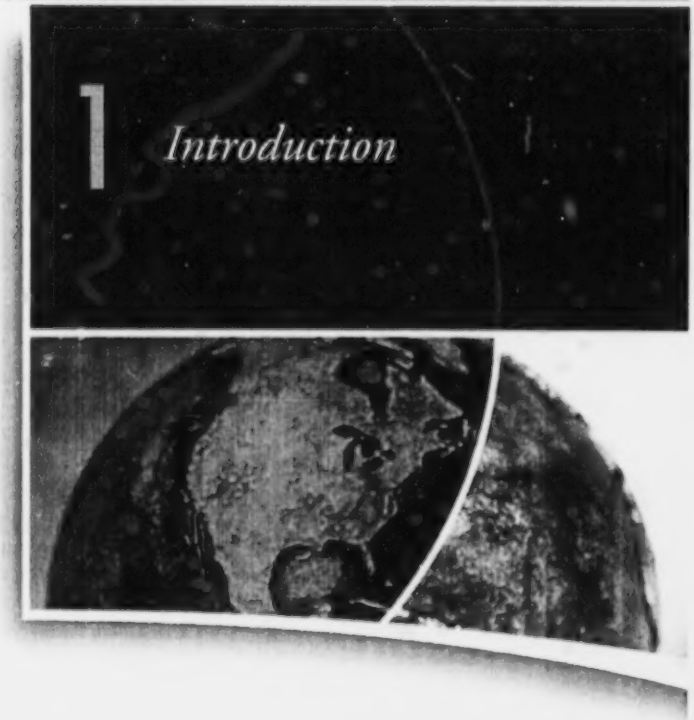
Bon nombre de marchés des pays en développement, qui offrent actuellement un potentiel significatif aux exportateurs, fournisseurs de services et investisseurs canadiens, deviendront des partenaires de choix au chapitre du commerce et de l'investissement. L'assistance technique liée au commerce, le renforcement des capacités ainsi qu'une plus grande cohérence au niveau institutionnel et politique au sein des organisations internationales faciliteront la pleine participation des pays en développement dans l'économie mondiale. Le Canada continuera de soutenir la croissance et de contribuer au renforcement de la paix, de la stabilité et de la bonne gouvernance dans ces pays.

Le gouvernement du Canada s'engage à continuer de consulter régulièrement tous les intervenants : les provinces et les territoires, les organisations non gouvernementales, le milieu des affaires, les municipalités et la population canadienne. Le dialogue est un outil inestimable qu'il utilise pour fonder ses actions et ses intentions sur un large éventail de questions.

J'encourage les parties intéressées à consulter le site Négociations et accords commerciaux pour obtenir les tous derniers renseignements concernant le programme de politique commerciale du Canada. Je vous invite à nous faire part de votre opinion en visitant le site Web du ministère du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-fr.asp*) ou le site susmentionné (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/menu-fr.asp*). Ainsi, vous contribuerez à informer et à orienter le gouvernement pour que, ensemble, nous puissions élaborer des politiques en matière de commerce international et d'investissement qui aideront à édifier l'économie canadienne du XXI[e] siècle sur de solides fondations sociales et à assurer la permanence de notre prospérité.



L'honorable James Scott Peterson, C.P., député



INTRODUCTION

Le Canada est un pays qui est commerçant, avec une exportation de produits et de services à l'origine de plus de 40 % de son activité économique. Le commerce international est indissociable au maintien de notre prospérité. Le fait d'affronter la concurrence internationale a dynamisé notre économie, stimulé l'innovation, attiré l'investissement étranger et créé des centaines de milliers d'emplois pour les Canadiens.

S'il est vrai que les Canadiens ont réussi à vendre leurs produits et leurs services au monde entier, leur capacité à exploiter pleinement les débouchés sur les principaux marchés est souvent entravée par diverses barrières au commerce. Pour obtenir un accès sûr et prévisible aux marchés internationaux pour les commerçants et les investisseurs canadiens, le gouvernement poursuivra ses efforts visant à éliminer ces barrières au commerce avec certains marchés clés. Cela signifie renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce international et l'investissement, forger des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays honorent leurs engagements.

Le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2004* présente les importants résultats obtenus au cours de l'année écoulée sur le plan de l'ouverture des marchés et décrit les priorités du gouvernement canadien pour 2004 qui visent à accroître davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement continuera de poursuivre ses objectifs dans un cadre multilatéral (par l'Organisation mondiale du commerce), un cadre régional (par l'Accord de libre-échange nord-américain et de la Coopération économique Asie-Pacifique, et par la négociation de la Zone de libre-échange des Amériques et de l'Accord Canada-Union européenne sur le renforcement du commerce et de l'investissement), ainsi que dans un cadre bilatéral avec ses principaux partenaires, dont par la négociation d'accords de libre-échange (Amérique centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et Singapour). Dans tous les cas, l'objectif du gouvernement sera de veiller à ce que les commerçants et les investisseurs canadiens profitent pleinement des accords commerciaux internationaux.

Tendances du commerce et de l'investissement au Canada

Alors que l'année 2003 s'est achevée sur une hausse des exportations et des importations de marchandises en décembre, le total des exportations et des importations annuelles a diminué par rapport à 2002. La crise de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS), la panne d'électricité, les feux de forêts, les inondations, les ouragans, la hausse du dollar et la mauvaise conjoncture économique mondiale ont eu des répercussions négatives sur la performance commerciale du Canada pendant l'année. En 2003, le Canada a exporté au total pour 381 milliards de dollars de marchandises, soit 4 % de moins qu'en 2002, tandis que ses importations ont diminué de 3,9 % pour passer à 335 milliards de dollars. L'excédent sur marchandises annuel du Canada a donc atteint 46 milliards de dollars en 2003, une baisse de 2 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. En moyenne, les échanges commerciaux quotidiens du Canada avec le reste du monde se sont maintenus à 2 milliards de dollars, un témoignage remarquable de notre capacité de faire face à la concurrence, même en des temps difficiles. Si l'on inclut les services, cette somme passe à 2,3 milliards de dollars par jour.

Les produits énergétiques forment la seule grande catégorie de marchandises dont les exportations se sont accrues en 2003. Les exportations dans ce secteur ont fait un bond impressionnant de 23,7 % par rapport à l'année précédente pour atteindre 61,3 milliards de dollars, soit 15,3 % du total des exportations canadiennes en 2003, contre 12 % en 2002. Les exportations dans les autres secteurs ont chuté en 2003 : machinerie et équipement (baisse de 8,3 %, ont atteint 89,2 milliards de dollars; 22,2 % des exportations totales); produits automobiles (baisse de 9,4 %, ont atteint 87,9 milliards de dollars; 21,9 % des exportations totales); produits forestiers (baisse de 7,2 %); biens et matériaux industriels (baisse de 5,2 %); produits agricoles et de la pêche (baisse de 5,2 %); et biens de consommation (baisse de 3,1 %).

Les échanges commerciaux avec les États-Unis ont ralenti en 2003. Les exportations ont chuté de 17,7 milliards de dollars (5,1 %) pour tomber à 328 milliards de dollars, et les importations, de 15,2 milliards de dollars (7 %) pour passer à 203 milliards de dollars. L'excédent commercial annuel du Canada vis-à-vis des États-Unis s'est donc amoindri de 2,5 milliards de dollars pour atteindre 124,5 milliards de dollars. Toujours en 2003, les États-Unis ont été la destination de 86 % des exportations de marchandises du Canada et la source de 61 % de nos importations totales de marchandises. Il convient cependant de noter que ces chiffres pourraient être surévalués en raison des transbordements. L'économie américaine montre des signes encourageants de reprise, ce qui est de bon augure pour les exportations canadiennes. Même si la croissance du produit intérieur brut (PIB) a ralenti au quatrième trimestre pour s'établir à 4,1 % (taux annualisé), comparativement à 8,2 % le trimestre précédent, le PIB annuel a augmenté de 3,1 % en 2003, alors qu'il avait progressé de 2,2 % une année plus tôt.

Par ailleurs, le Canada a réduit de 1,6 milliard de dollars son déficit commercial vis-à-vis de l'Union européenne en 2003, où les exportations canadiennes de marchandises ont augmenté de 7,6 %, pour atteindre 18,8 milliards de dollars, alors que les importations ont reculé de 0,6 %, pour se chiffrer à 38,7 milliards de dollars. Le Canada a également réduit son déficit sur marchandises avec le Japon en 2003, la baisse de 1,6 milliard de dollars des importations totales depuis ce pays ayant dépassé de loin le déclin de 278 millions de dollars des exportations. Enfin, les importations de marchandises en provenance de la Chine ont atteint 18,6 milliards de dollars en 2003, faisant de ce pays la troisième source de biens importés au Canada, après les États-Unis et l'Union européenne.

En 2003, le déficit du Canada au chapitre du commerce des services s'est accru de 3,2 milliards de dollars par rapport à l'année précédente pour passer à 11,5 milliards de dollars. Les recettes au chapitre des services ont décliné de 2 milliards de dollars (une baisse de 3,4 %), alors que les paiements ont augmenté de 1,2 milliard de dollars (une hausse de 1,7 %). Les exportations de services vers les États-Unis et le Japon ont décliné respectivement de 1,8 milliard de dollars et de 362 millions de dollars, alors que les recettes en provenance de l'Union européenne ont augmenté de 225 millions de dollars. Dans le secteur des services, 59,2 % des recettes du Canada viennent des États-Unis, près de 17 % de l'Union européenne et 2,5 % du Japon. Ces pays sont à l'origine d'environ la même proportion des importations de services du Canada.

L'incertitude et la faiblesse générale qui ont caractérisé les marchés mondiaux en 2003 se sont ressenties sur l'investissement : tant les investissements directs au Canada que ceux à l'étranger ont subi un net recul en 2003 : les investissements à l'étranger ont chuté de 33,6 % et ceux au Canada, de 74,5 %. En 2003, l'investissement étranger direct au Canada est tombé à 8,3 milliards de dollars, une baisse de 24,1 milliards de dollars par rapport au niveau de 2002, tandis que les investissements directs canadiens à l'étranger ont diminué de 15,2 milliards de dollars, pour passer à 30 milliards de dollars. Près de la moitié des investissements étrangers au Canada viennent des États-Unis, qui ont cependant été la destination d'un peu plus du cinquième des investissements canadiens à l'étranger.

L'économie canadienne est prête à poursuivre sa croissance en 2004. En premier lieu, la solide croissance de l'économie américaine devrait stimuler les exportations canadiennes vers les États-Unis. Ensuite, la demande des consommateurs et des entreprises demeure forte au Canada. Troisièmement, la création d'emplois reprend : 334 200 emplois ont été créés au Canada en 2003. Enfin, l'inflation se maintient sous le point médian de la fourchette cible allant de 1 à 3 % fixée par la Banque du Canada, d'où des taux d'intérêts qui demeurent bas. Les économistes du secteur privé prévoient que l'économie canadienne progressera de près de 3 % cette année. En bref, il semble que les assises de l'économie canadienne sont solides, ce qui aidera les Canadiens à obtenir de bons résultats sur les marchés mondiaux, entre autres aux États-Unis.

Pour obtenir une vue d'ensemble complète des résultats commerciaux du Canada, consultez le rapport annuel sur le commerce international du Canada, Le *Point sur le commerce*, préparé par la Direction de l'analyse économique et commerciale du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. L'édition portant sur la performance commerciale du Canada en 2003 est sortie le 30 mars 2004 et est disponible en ligne à l'adresse : *www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp.*

Pleins feux sur le secteur des services de génie-conseil

Ce regard sur le secteur des services de génie-conseil est le dernier d'une série de comptes rendus sur les divers secteurs de l'activité économique. Les éditions précédentes se sont penchées sur le secteur des minéraux et des métaux, les services financiers et la biotechnologie.

Aperçu

L'industrie du génie-conseil est un secteur à croissance rapide, très dynamique au sein de l'économie mondiale. Ces services consistent à formuler des conseils indépendants sur une vaste gamme d'activités généralement liées à la conception et à la réalisation de projets d'investissement. Ce secteur se divise en de multiples spécialisations, notamment : mécanique, génie civil, électricité, chimie et informatique.

Les ingénieurs-conseils sont présents dans de nombreux domaines, tant dans le secteur privé que dans le secteur public : travaux publics, installations industrielles, bâtiments et systèmes de transport de grande envergure. Par exemple, ils participent à des projets de développement de l'infrastructure publique dans la production et la transmission d'énergie, et dans la prestation de services de compétence municipale, comme les réseaux routiers, l'approvisionnement en eau et le traitement des eaux usées. Dans le milieu industriel, ils œuvrent dans l'exploitation des ressources naturelles et l'affinage et la fabrication qui en découlent, en fournissant des services dans les domaines des pâtes et papiers, de l'exploitation des mines et du pétrole et du gaz. Ces professionnels œuvrent également dans l'infrastructure des télécommunications, la conception de travaux maritimes et les projets environnementaux.

Le secteur canadien du génie-conseil contribue à la prospérité nationale, car ces professionnels emploient des pratiques de travail et appliquent des méthodes de conception innovatrices, qu'ils travaillent sur des infrastructures privées ou publiques. Traditionnellement, le Canada a une longueur d'avance sur ses concurrents en matière de services de génie-conseil dans l'exploitation des ressources naturelles, l'énergie, les télécommunications, le transport et les infrastructures. Ces points forts font du Canada le principal fournisseur de services d'ingénierie dans le monde.

L'industrie canadienne du génie-conseil est composée de plus de 6 000 établissements actifs dans plusieurs domaines. Plus de 54 000 Canadiens travaillent directement dans ce secteur d'activité. La majorité des entreprises canadiennes de génie-conseil sont petites, privées et détenues par des Canadiens. Un récent sondage effectué par l'Association des ingénieurs-conseils du Canada (AICC) a révélé que plus de 74 % des entreprises canadiennes de ce secteur emploient moins de 50 personnes. Cependant, quelques sociétés comme SNC-Lavalin et Stantec Consulting emploient des milliers de personnes et se mesurent directement aux plus grandes firmes de génie-conseil au monde.

L'industrie du génie-conseil est l'une des branches d'activités les plus vigoureuses au Canada et celle qui se défend le mieux sur les marchés internationaux. En 2002, les revenus bruts de ses membres ont contribué plus de 5,8 milliards de dollars à l'économie canadienne. Au total, cette industrie représente presque 0,5 % du PIB du Canada.

Pour obtenir une vue d'ensemble complète des résultats commerciaux du Canada, consultez le rapport annuel sur le commerce international du Canada, Le *Point sur le commerce*, préparé par la Direction de l'analyse économique et commerciale du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. L'édition portant sur la performance commerciale du Canada en 2003 est sortie le 30 mars 2004 et est disponible en ligne à l'adresse : *www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp*.

Pleins feux sur le secteur des services de génie-conseil

Ce regard sur le secteur des services de génie-conseil est le dernier d'une série de comptes rendus sur les divers secteurs de l'activité économique. Les éditions précédentes se sont penchées sur le secteur des minéraux et des métaux, les services financiers et la biotechnologie.

Aperçu

L'industrie du génie-conseil est un secteur à croissance rapide, très dynamique au sein de l'économie mondiale. Ces services consistent à formuler des conseils indépendants sur une vaste gamme d'activités généralement liées à la conception et à la réalisation de projets d'investissement. Ce secteur se divise en de multiples spécialisations, notamment : mécanique, génie civil, électricité, chimie et informatique.

Les ingénieurs-conseils sont présents dans de nombreux domaines, tant dans le secteur privé que dans le secteur public : travaux publics, installations industrielles, bâtiments et systèmes de transport de grande envergure. Par exemple, ils participent à des projets de développement de l'infrastructure publique dans la production et la transmission d'énergie, et dans la prestation de services de compétence municipale, comme les réseaux routiers, l'approvisionnement en eau et le traitement des eaux usées. Dans le milieu industriel, ils œuvrent dans l'exploitation des ressources naturelles et l'affinage et la fabrication qui en découlent, en fournissant des services dans les domaines des pâtes et papiers, de l'exploitation des mines et du pétrole et du gaz. Ces professionnels œuvrent également dans l'infrastructure des télécommunications, la conception de travaux maritimes et les projets environnementaux.

Le secteur canadien du génie-conseil contribue à la prospérité nationale, car ces professionnels emploient des pratiques de travail et appliquent des méthodes de conception innovatrices, qu'ils travaillent sur des infrastructures privées ou publiques. Traditionnellement, le Canada a une longueur d'avance sur ses concurrents en matière de services de génie-conseil dans l'exploitation des ressources naturelles, l'énergie, les télécommunications, le transport et les infrastructures. Ces points forts font du Canada le principal fournisseur de services d'ingénierie dans le monde.

L'industrie canadienne du génie-conseil est composée de plus de 6 000 établissements actifs dans plusieurs domaines. Plus de 54 000 Canadiens travaillent directement dans ce secteur d'activité. La majorité des entreprises canadiennes de génie-conseil sont petites, privées et détenues par des Canadiens. Un récent sondage effectué par l'Association des ingénieurs-conseils du Canada (AICC) a révélé que plus de 70 % des entreprises canadiennes de ce secteur emploient moins de 50 personnes. Cependant, quelques sociétés comme SNC-Lavalin et Stantec Consulting emploient des milliers de personnes et se mesurent directement aux plus grandes firmes de génie-conseil au monde.

L'industrie du génie-conseil est l'une des branches d'activités les plus vigoureuses au Canada et celle qui se défend le mieux sur les marchés internationaux. En 2002, les revenus bruts de ses membres ont contribué plus de 5,8 milliards de dollars à l'économie canadienne. Au total, cette industrie représente presque 0,5 % du PIB du Canada.

Des exportations bien diverses

Les revenus du secteur canadien des services de génie-conseil se placent au troisième rang du classement mondial des exportations de ce type de services. Les entreprises canadiennes de ce secteur exportent en effet leurs services dans plus de 125 pays étrangers. Selon l'AICC, en 2001, ce secteur a exporté l'équivalent d'environ un tiers de ses revenus annuels.

Les marchés d'exportation des services canadiens de génie-conseil sont répartis de façon égale dans le monde. Contrairement à de nombreux autres secteurs de l'économie canadienne, les services de génie-conseil ne dépendent pas du marché américain, qui ne représente pas leur principal marché d'exportation. En fait, seuls 30 % de ces services ont comme destination finale les États-Unis. Les marchés d'Asie et d'Afrique représentent à peu près 50 % du marché d'exportation des services canadiens de génie-conseil, et l'Europe et l'Amérique du Sud accueillent le reste.

Même si les entreprises canadiennes de ce secteur offrent une large gamme de services spécialisés, ceux-ci sont traditionnellement concentrés dans cinq domaines d'activités : eau et réseaux d'égoût, traitement des eaux usées, fabrication, gestion des déchets dangereux et construction immobilière.

Questions relatives à l'accès aux marchés

Il est important d'améliorer les conditions de traitement des services de génie-conseil et de renforcer les efforts de négociations dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Le Canada entend axer ses efforts sur un certain nombre de dossiers interdépendants essentiels à l'expansion et à la libéralisation des échanges de services de génie-conseil.

- Restrictions au traitement national et à l'accès aux marchés : chercher à améliorer, tant sur le plan de la quantité que de la qualité, les engagements relatifs :
  - à la prestation transfrontière de services de génie-conseil;
  - aux règlements qui régissent la consommation étrangère de services de génie-conseil exportés;
  - aux règles visant à réglementer l'établissement, dans le pays hôte, d'une présence commerciale pour le prestataire de tels services.

Le Canada vise à obtenir l'élimination des prescriptions ouvertement discriminatoires prenant la forme de prescriptions en matière de nationalité ou de citoyenneté et à trouver des solutions de rechange au critère de résidence permanente ou de résidence, dans la mesure où il existe des moyens moins restrictifs (p. ex. la collaboration avec des partenaires nationaux, l'exigence de cautionnement afin de garantir la possibilité de recours et l'entente sur des mesures disciplinaires transfrontières). Le Canada a apporté plusieurs améliorations concernant le traitement national, y compris la mise en place de régimes de licences temporaires pour faciliter l'accès des marchés aux fournisseurs de services professionnels étrangers.

- Faciliter l'entrée des fournisseurs de services de génie-conseil professionnels : des améliorations peuvent être apportées au traitement des entrées et des séjours temporaires des ingénieurs professionnels.
- Reconnaissance mutuelle des titres de compétence : le Canada envisagera des moyens d'encourager l'élaboration d'accords de reconnaissance mutuelle entre les organismes de réglementation des professions et de faire en sorte que tous les membres de l'Organisation mondiale du commerce participent au processus ayant pour but de faciliter et d'améliorer l'accès aux marchés étrangers.
- Outils professionnels : déterminer s'il y a lieu d'adopter des règles visant à permettre l'admission temporaire du matériel nécessaire pour dispenser des services de génie-conseil sur un marché étranger.

Marchés d'intérêt particuliers

L'objectif du gouvernement du Canada est de maximiser les débouchés des entreprises canadiennes de génie-conseil sur les marchés de nos partenaires de l'OMC. En particulier, les parties prenantes ont fait connaître l'intérêt que suscitent pour elles les machés prioritaires suivants : États-Unis, Japon, Union européenne, Chine, Russie, Émirats arabes unis, autres pays du Moyen-Orient, Amérique latine et États membres de l'Assocation des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

À l'heure actuelle, le Comité international du Conseil canadien des ingénieurs négocie, ou se prépare à négocier, des accords de reconnaissance mutuelle avec l'Australie, le Chili, la Chine, Hong Kong et le Royaume-Uni. Les négociations avec les États-Unis et le Mexique sont déjà en cours.

L'AICC est d'avis que les ingénieurs canadiens doivent pouvoir exercer leur profession dans un cadre législatif, réglementaire et contractuel qui les protège, facilite leurs affaires et défende les intérêts de la profession. L'association cherche également à faire établir un cadre réglementaire, professionnel et contractuel plus strict, pour assurer la conduite des activités des entreprises nationales et internationales en Amérique latine et, de ce fait, renforcer la compétitivité des entreprises canadiennes.

Regard sur les territoires

Ce regard sur les territoires est le dernier d'une série de comptes rendus sur les diverses régions du Canada. L'édition de 2003 s'est penchée sur la Colombie-Britannique, celle de 2002 sur l'Ontario et le Québec, celle de 2001 sur l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, et l'édition de 2000 mettait en vedette le Canada atlantique.

LE NUNAVUT

Aperçu

Le 1er avril 2004 marquait le cinquième anniversaire de la création du territoire du Nunavut, qui couvre le cinquième de la masse continentale du Canada (plus de 2 millions de kilomètres carrés), mais qui ne compte qu'environ 27 000 habitants, dont 85 % d'Inuit. Cette combinaison d'attributs représente pour le Nunavut d'énormes défis, mais aussi des possibilités inouïes. Pour relever ces défis et exploiter ces possibilités, le gouvernement local a élaboré un plan quinquennal définissant ses priorités pour le territoire : des collectivités en santé, la simplicité et l'unité, l'autonomie et l'apprentissage continu. Le plan établit des objectifs précis pour les cinq prochaines années, ainsi qu'une vision du Nunavut en l'an 2020 et les principes qui orienteront l'atteinte des objectifs.

On caractérise en général l'économie du Nunavut comme étant « mixte » : de nombreux Inuits s'adonnent à des activités traditionnelles comme la chasse, la pêche, le piégeage ou la confection de vêtements, en plus de participer à l'économie basée sur les salaires. Cependant, l'étendue du territoire et la nature isolée de plusieurs de ses regions, combinée à la faible densité de la population et au taux de participation variable à l'économie basée sur les salaires, font qu'il est difficile de mesurer l'activité économique au Nunavut.

Environ les deux tiers du 1 milliard de dollars par année estimé de l'activité économique dans le territoire sont le fait des dépenses publiques. Cependant, l'économie est en transition. Le gouvernement du Nunavut s'est doté de plans pour stimuler la croissance et le développement dans une perspective de viabilité à long terme. Ces plans, conjugués à un climat favorable aux affaires (le taux d'imposition des sociétés est de 4 %) et à d'éventuelles augmentations des redevances en vertu des transferts de pouvoirs, devraient continuer à réduire la dépendance envers le gouvernement fédéral.

On estime que le Nunavut est la région du Canada la plus riche en ressources naturelles. Malgré une contraction de l'économie cette année en raison des fermetures récentes de mines en exploitation, le territoire entrevoit l'avenir avec optimisme dans ce secteur important d'activité. Cet optimisme est fondé sur une excellente situation géologique, sur de possibles gisements d'or, de diamants et de métaux de base et sur une hausse de l'exploration, dont la valeur a atteint près de 120 millions de dollars en 2003, ce qui situe le Nunavut au deuxième rang au Canada, derrière les Territoires du Nord-Ouest. En prévision de l'ouverture éventuelle de mines de diamants, le gouvernement veut s'assurer de conserver sur place les activités à valeur ajoutée, comme la taille et le polissage. Il envisage aussi, avec des partenaires clés, de nouvelles façons d'exploiter les riches gisements diamantifères du Nord. On veut ainsi augmenter la prospérité de la région en misant sur la riche tradition artisanale inuite, sur les ressources diamantifères locales et sur la croissance du secteur touristique.

La récolte du gibier est un autre élément important de l'économie locale qui combine le mode de vie inuit traditionnel avec une approche strictement scientifique de la conservation, nécessaire au développement durable. Le bœuf musqué et le caribou sont les plus importants produits de la chasse commerciale. La chasse locale du phoque joue encore un rôle important dans le maintien

L'AICC est d'avis que les ingénieurs canadiens doivent pouvoir exercer leur profession dans un cadre législatif, réglementaire et contractuel qui les protège, facilite leurs affaires et défende les intérêts de la profession. L'association cherche également à faire établir un cadre réglementaire, professionnel et contractuel plus strict, pour assurer la conduite des activités des entreprises nationales et internationales en Amérique latine et, de ce fait, renforcer la compétitivité des entreprises canadiennes.

Regard sur les territoires

Ce regard sur les territoires est le dernier d'une série de comptes rendus sur les diverses régions du Canada. L'édition de 2003 s'est penchée sur la Colombie-Britannique, celle de 2002 sur l'Ontario et le Québec, celle de 2001 sur l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, et l'édition de 2000 mettait en vedette le Canada atlantique.

LE NUNAVUT

Aperçu

Le 1er avril 2004 marquait le cinquième anniversaire de la création du territoire du Nunavut, qui couvre le cinquième de la masse continentale du Canada (plus de 2 millions de kilomètres carrés), mais qui ne compte qu'environ 27 000 habitants, dont 85 % d'Inuit. Cette combinaison d'attributs représente pour le Nunavut d'énormes défis, mais aussi des possibilités inouïes. Pour relever ces défis et exploiter ces possibilités, le gouvernement local a élaboré un plan quinquennal définissant ses priorités pour le territoire : des collectivités en santé, la simplicité et l'unité, l'autonomie et l'apprentissage continu. Le plan établit des objectifs précis pour les cinq prochaines années, ainsi qu'une vision du Nunavut en l'an 2020 et les principes qui orienteront l'atteinte des objectifs.

On caractérise en général l'économie du Nunavut comme étant « mixte » : de nombreux Inuits s'adonnent à des activités traditionnelles comme la chasse, la pêche, le piégeage ou la confection de vêtements, en plus de participer à l'économie basée sur les salaires. Cependant, l'étendue du territoire et la nature isolée de plusieurs de ses régions, combinée à la faible densité de la population et au taux de participation variable à l'économie basée sur les salaires, font qu'il est difficile de mesurer l'activité économique au Nunavut.

Environ les deux tiers du 1 milliard de dollars par année estimé de l'activité économique dans le territoire sont le fait des dépenses publiques. Cependant, l'économie est en transition. Le gouvernement du Nunavut s'est doté de plans pour stimuler la croissance et le développement dans une perspective de viabilité à long terme. Ces plans, conjugués à un climat favorable aux affaires (le taux d'imposition des sociétés est de 4 %) et à d'éventuelles augmentations des redevances en vertu des transferts de pouvoirs, devraient continuer à réduire la dépendance envers le gouvernement fédéral.

On estime que le Nunavut est la région du Canada la plus riche en ressources naturelles. Malgré une contraction de l'économie cette année en raison des fermetures récentes de mines en exploitation, le territoire entrevoit l'avenir avec optimisme dans ce secteur important d'activité. Cet optimisme est fondé sur une excellente situation géologique, sur de possibles gisements d'or, de diamants et de métaux de base et sur une hausse de l'exploration, dont la valeur a atteint près de 120 millions de dollars en 2003, ce qui situe le Nunavut au deuxième rang au Canada, derrière les Territoires du Nord-Ouest. En prévision de l'ouverture éventuelle de mines de diamants, le gouvernement veut s'assurer de conserver sur place les activités à valeur ajoutée, comme la taille et le polissage. Il envisage aussi, avec des partenaires clés, de nouvelles façons d'exploiter les riches gisements diamantifères du Nord. On veut ainsi augmenter la prospérité de la région en misant sur la riche tradition artisanale inuite, sur les ressources diamantifères locales et sur la croissance du secteur touristique.

La récolte du gibier est un autre élément important de l'économie locale qui combine le mode de vie inuit traditionnel avec une approche strictement scientifique de la conservation, nécessaire au développement durable. Le bœuf musqué et le caribou sont les plus importants produits de la chasse commerciale. La chasse locale du phoque joue encore un rôle important dans le maintien

des traditions et des liens étroits des Inuit avec la terre. Récemment, la demande des sous-produits de cette chasse a repris sur certains marchés européens; en 2002, par exemple, des Danois ont acheté 90 % des quelque 10 000 peaux de phoques vendues aux enchères. La pêche commerciale de l'omble chevalier, du turbot et de la crevette apporte annuellement quelque 9 millions de dollars à l'économie du Nunavut. Une usine de transformation du turbot située à Pangnirtung traite chaque année plusieurs centaines de tonnes de poisson.

Le tourisme, un secteur en croissance de l'économie du Nunavut, emploie plus de 500 personnes. Les industries culturelles, comme les arts et l'artisanat, jouent également un rôle dans l'économie régionale et créent des synergies avec le secteur touristique.

Commerce international

La valeur des exportations de gibier, de caribou et de bœuf musqué vers les États-Unis était supérieure à 840 000 dollars en 2003, malgré les défis de la géographie et les deux jours de voyage qui séparent le Nunavut de la frontière américaine. De plus, on a expédié en Europe pour 210 000 dollars de marchandises préparées dans des établissements agréés par l'Union européenne. Les pêcheries du Nunavut ont exporté pour plus de 1,5 million de dollars de produits vers les États-Unis en 2003.

Le Nunavut a signé avec le gouvernement fédéral un accord qui lui permettra d'accroître ses activités de développement du commerce international. En vertu de cet accord, le Nunavut a accès aux services du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Industrie Canada pour accroître ses exportations et attirer des investissements. Le Nunavut a également lancé une importante initiative visant à fournir à chaque collectivité un service de transmission à large bande pour pallier l'inconvénient de la distance qui sépare le territoire de ses marchés.

Questions liées à l'accès aux marchés

Les exportations de *crevettes* du Nunavut à destination de l'Union européenne, soumises à un tarif de la nation la plus favorisée relativement élevé de 20 %, souffrent de la concurrence du Groenland, un compétiteur clé qui bénéficie d'un accès en franchise de droits au marché européen. Par ailleurs, en raison de la taille relativement réduite de l'industrie de la crevette au Nunavut, les modifications aux exigences d'homologation et d'emballage édictées par l'Union européenne placent les exportations du territoire en position d'infériorité.

La *Marine Mammal Protection Act* (MMPA : Loi sur la protection des mammifères marins), qui interdit les importations de produits du phoque aux États-Unis, limite fortement les exportations de l'un des principaux produits du Nunavut (pour plus de détails au sujet de la MMPA, voir la section sur les États-Unis au chapitre 4).

Les exportations de caribou vers l'Union européenne, autrefois exemptées des restrictions au commerce liées à l'ESB en raison de l'isolement géographique du cheptel et du caractère distinct du produit, sont soumises à un tarif pouvant atteindre 18 %, bien que le taux précis semble dépendre du point d'entrée. Le caribou fait concurrence au renne d'Europe du Nord, qui entre dans l'Union européenne en franchise de droits. De plus, l'évolution des exigences européennes en matière d'homologation et d'emballage font augmenter les coûts, désavantageant les exportations du Nunavut.

L'exportation vers le marché américain est compliquée par le manque de clarté des règles douanières relatives à la classification du gibier, par une réglementation et des exigences complexes en matière de manipulation des aliments et par l'exhaustivité des exigences relatives à la tenue de registres.

LES TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Aperçu

Les Territoires du Nord-Ouest couvrent près de 1,2 million de kilomètres carrés, une superficie à peu près équivalente à celle de l'Alberta et de la Saskatchewan réunies. Quarante et un mille habitants vivent dans les Territoires du Nord-Ouest, dont 50 % sont des Autochtones. Le territoire est riche en ressources de toutes sortes qui assurent sa prospérité économique.

Le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest fait fond sur ces ressources en favorisant leur développement diversifié et les activités de transformation à valeur ajoutée. Il se concentre sur l'exploitation continue des ressources non renouvelables de la région, ainsi que sur l'entreprise locale, le tourisme et les compétences et capacités de la population, en vue de tirer le meilleur parti des richesses naturelles pour en faire un milieu de vie prospère et sûr pour les années à venir.

Le PIB des Territoires du Nord-Ouest a augmenté d'environ 9 % en 2003, en grande partie grâce à la mise en production de la mine de diamants de Diavik. En 2002, ce PIB était le plus élevé du Canada, soit environ 75 000 dollars par habitant. Les Territoires du Nord-Ouest avaient également le revenu moyen le plus élevé du Canada, soit environ 51 000 $ par déclaration imposable (pour l'année d'imposition 2000) et, à 71 %, le meilleur taux de participation au marché du travail du pays à la fin de 2003.

Après la forte hausse du PIB en 2003, l'économie devrait, selon toute probabilité, poursuivre sa croissance rapide au cours des prochaines années; on prévoit des taux de 7,4 % en 2004, de 10,4 % en 2005 et de 14,4 % en 2006. Ces projections dépendent du plein rendement de la mine de Diavik, d'un investissement considérable dans la mine de diamants de Snap Lake et de la mise en route des travaux de construction du pipeline et du champ gazier de la vallée du Mackenzie. Les travaux de construction de la mine de Snap Lake devraient débuter en 2005 en vue d'une exploitation à plein rendement en 2007. La construction du pipeline devrait commencer en 2006, et le gaz, couler au début de 2009. Le coût prévu des immobilisations du projet devrait se situer entre 4 et 5 milliards de dollars. Le coût en capital lié au développement des champs gaziers qui alimenteront le pipeline sera comparable à celui du pipeline même. En outre, on s'attend à des coûts de construction de plus de 300 millions de dollars pour le réseau routier. Des études préliminaires ont montré que les Territoires du Nord-Ouest ont un potentiel hydroélectrique supérieur à celui de la baie James ou des chutes Churchill si l'on utilise une technologie « au fil de l'eau » moderne limitant les répercussions environnementales.

L'exploitation minière est la plus grande industrie des Territoires du Nord-Ouest, la valeur de la production de diamants des mines d'Ekati et de Diavik atteignant 1 milliard de dollars en 2003. Ceci représente 12 % de la production mondiale et place les Territoires du Nord-Ouest devant l'Afrique du Sud (11 %) en ce qui a trait à la valeur de sa production. Une troisième mine de diamants, le projet Snap Lake, de la société De Beers, en est à l'étape de l'examen réglementaire. Il s'est développé une industrie secondaire autour du tri et de la fabrication des diamants. En avril 1998, BHP Billiton a convenu de construire une installation de tri et d'expertise à Yellowknife. L'entreprise a ensuite accepté de vendre les diamants bruts aux prix mondiaux à trois fabricants des Territoires du Nord-Ouest en vertu d'une entente avec le gouvernement territorial, afin de promouvoir et de soutenir les activités à valeur ajoutée dans les Territoires du Nord-Ouest. Lorsqu'elles fonctionneront à plein rendement, les trois installations emploieront environ 90 diamantaires.

Par le passé, l'or était le soutien principal de l'industrie minière des Territoires du Nord-Ouest; son rôle était si important que des barres en or figurent sur le drapeau territorial pour représenter cette ressource naturelle ainsi que l'avenir radieux des territoires. En 2002, les expéditions d'or ont représenté environ 52 millions de dollars.

L'avenir des hydrocarbures dans les Territoires du Nord-Ouest semble prospère, car on s'attend à ce que la demande de produits énergétiques continue d'augmenter en Amérique du Nord. Le bassin sédimentaire de l'Ouest canadien, qui couvre une vaste portion de l'Alberta, s'étend jusque dans les Territoires du Nord-Ouest. C'est l'un des plus riches gisements de pétrole et de gaz naturel dans le monde. En outre, la région du delta du Mackenzie et de la mer de Beaufort recèle 9 billions de pieds cubes de réserves prouvées de gaz naturel, avec des réserves possibles pouvant atteindre 64 billions. Selon une estimation prudente de 4 dollars américains le millier de pieds cubes, le produit de ce projet pourrait se chiffrer à 50 milliards de dollars.

L'industrie du bâtiment a dû trouver des solutions novatrices pour fonctionner dans des conditions « arctiques », mais les entreprises des Territoires du Nord-Ouest exportent maintenant leur savoir-faire en Russie et dans d'autres régions polaires. Dans l'ensemble, l'industrie a contribué à raison de 412 millions de dollars au produit intérieur brut des Territoires du Nord-Ouest en 2002, ce qui en fait la deuxième en importance.

Les Territoires du Nord-Ouest ont de nombreux attraits touristiques, dont quatre parcs nationaux, et ils commencent à percer sur le marché mondial florissant du « tourisme d'aventure », dont la clientèle recherche des aires de nature sauvage, vierges et isolées, en particulier celles qui ont une culture autochtone. La saison touristique s'étend sur la plus grande partie de l'année.

L'économie des Territoires du Nord-Ouest compte aussi comme secteurs une industrie de la fabrication, petite, mais vigoureuse, et des industries encore minuscules pour la pêche commerciale, la chasse commerciale du bœuf musqué et l'agriculture. La récolte des ressources et l'industrie de la fourrure jouent un rôle clé dans l'économie traditionnelle de nombreuses petites localités éloignées.

Commerce international

Les industries de l'exploitation minière et de l'extraction des ressources interviennent encore pour la quasi-totalité des exportations des Territoires du Nord-Ouest, dont les principales sont les diamants, le pétrole, le gaz naturel et l'or. En 2002, les Territoires du Nord-Ouest. ont exporté pour 801 millions de dollars de diamants. Les exportations pétrolières pendant la même période se sont chiffrées à 289 millions de dollars, tandis que les expéditions de gaz naturel ont été de 108 millions de dollars. Les exportations d'or, autrefois le fer de lance de l'économie des ressources, n'ont représenté que 52 millions de dollars.

Les Territoires du Nord-Ouest. entendent poursuivre leurs efforts pour capter une plus grande proportion des activités de transformation et à valeur ajoutée liées à l'exploitation minière et à l'extraction des ressources, en vue de diversifier leur économie et leur gamme de produits d'exportation.

Questions liées à l'accès aux marchés

Il existe peu d'obstacles à l'accès aux marchés pour les produits que les Territoires du Nord-Ouest souhaitent le plus exporter actuellement, car il s'agit pour la plupart de matières premières à transformer.

LE YUKON

Aperçu

De par sa masse continentale (480 000 kilomètres carrés), le Yukon est le plus petit des territoires du Canada, occupant environ 5 % de la superficie du pays. À peine 30 000 habitants vivent au Yukon, dont 25 % sont des Autochtones; depuis 1997, la population du Yukon a diminué d'environ 10 %.

L'économie locale est petite elle aussi, avec un PIB d'environ 1 milliard de dollars par année. En raison des baisses récentes de l'activité minière, la croissance économique est plutôt stagnante, en chiffres absolus, depuis 1997. Le taux de croissance du PIB du Yukon a été inférieur au taux national pendant cinq des six dernières années. L'économie du territoire s'est accrue de 5,1 %, en chiffres absolus, entre 1997 et 2002, contre 21,7 % pour l'ensemble du Canada. L'emploi total au Yukon a reculé de 3,6 % entre 1997 et 2002.

L'exploitation minière et les minéraux conservent leur importance pour l'économie du territoire, à laquelle ils ont apporté 79 millions de dollars en 2002. Toujours en 2002, l'or a représenté 89 % de la valeur de la production minérale du Yukon (à l'exception des puits de pétrole). Cependant, le déclin de l'activité dans le secteur primaire a accentué la dépendance économique du territoire envers les dépenses de l'État pour la période 1997-2002. La contribution du secteur public au PIB s'est élevée à plus de 37 %, soit plus du double du taux national. Le gouvernement emploie maintenant directement plus du tiers de la population active.

Le gouvernement du Yukon, qui reconnaît la nécessité de réorienter l'économie du territoire pour qu'il donne sa pleine mesure, a publié, le 30 janvier 2004 un document stratégique intitulé *New Direction: Building a Sustainable and Competitive Yukon Economy* (*www.economicdevelopment.gov.yk.ca/general/ecd_direction.html*). L'objectif du gouvernement est de forger une économie viable et concurrentielle, pouvant donner un bon rendement à long terme. Pour cela, le gouvernement mettra l'accent sur l'édification d'une économie capable de soutenir la concurrence régionale, nationale et internationale. Le document définit quelques-unes des initiatives stratégiques que le ministère du Développement économique entend mener en vue de bâtir une économie viable et concurrentielle :

- modifier la réglementation territoriale pour établir un climat propice aux affaires;
- attirer l'investissement extérieur;
- renforcer les capacités pour soutenir la concurrence des marchés mondiaux et exporter des marchandises et des services;
- réaliser une commercialisation énergique des produits et des services du territoire.

En 2007, le Yukon sera l'hôte des Jeux d'hiver du Canada, qui auront lieu à Whitehorse. L'événement devrait apporter 20 millions de dollars au PIB du Yukon en 2007 et procurer jusqu'à 500 années-personnes d'emplois. La construction des installations et la planification des Jeux devrait stimuler l'économie au cours des trois prochaines années, d'ici la tenue de l'événement.

Le tourisme est un secteur florissant de l'économie locale, et il contribue dans une plus grande mesure au PIB que tout autre ordre de gouvernement au Canada. Selon Statistique Canada, le tourisme représentait 4,4 % du PIB du Yukon en 1998 et 6,8 % de l'emploi. Un fort

pourcentage des exploitations touristiques du territoire sont de petites entreprises personnelles dont l'activité est souvent saisonnière. La diversité du secteur fait qu'il est difficile d'en calculer la taille et d'en mesurer pleinement les retombées économiques.

Commerce international

Les chiffres sur le PIB du Yukon indiquent que les exportations de marchandises et de services ont baissé de 42 % entre 1997 et 2002 en raison de la relative stagnation économique des dernières années.

Le tourisme est le plus grand secteur d'exportation du Yukon. Plus de 80 % des visiteurs arrivent entre juin et septembre. On estime à 313 290 le nombre de personnes qui ont visité le Yukon en 2002, une hausse de 11 % par rapport à 2001. Les estimations actuelles portent à croire que des recettes de 164 millions de dollars sont directement liées au tourisme des visiteurs non résidents, une hausse de 22 % (ou de 29 millions de dollars) par rapport aux chiffres de 1998 (135 millions de dollars). Les visiteurs étrangers représenteraient plus de la moitié des dépenses liées au tourisme dans le territoire.

Par le passé, le Yukon exportait principalement du plomb et du concentré de zinc. Ces exportations représentaient chaque année 99 % de la valeur de ses exportations internationales de marchandises. Depuis la fermeture de la mine en 1998, cependant, leur valeur a chuté considérablement. En 2002, elle s'est chiffrée à 4 millions de dollars, en baisse de 98 % par rapport à 1996 (185 millions).

Les principales marchandises exportées à l'étranger en 2002 étaient les armatures en bois, les maisons de rondins préfabriquées et les fenêtres à dormant de vinyle.

Les États-Unis sont le plus grand partenaire commercial du Yukon, dont ils reçoivent plus de 90 % des exportations internationales du territoire. Aux États-Unis, les exportations du Yukon sont principalement destinées à l'État de l'Alaska, qui a importé 2,7 millions de dollars de marchandises du Yukon en 2002.

Questions liées à l'accès aux marchés

Il existe peu d'obstacles à l'accès aux marchés pour les produits que le Yukon souhaite le plus exporter actuellement. Néanmoins, étant donné l'envergure du commerce avec les États-Unis et l'importance de conserver un accès au marché américain, il faut que la gestion des relations commerciales avec notre voisin du Sud soit efficace si l'on veut assurer des échanges bilatéraux ordonnés entre le Canada et les États-Unis et minimiser les possibilités de litiges. Les gouvernements du Yukon et de l'Alaska étudient les possibilités d'améliorer leur commerce et leur tourisme transfrontaliers.

HISTOIRES DE RÉUSSITE DES TERRITOIRES NORDIQUES

Pangnirtung Fisheries Ltd.

www.ndcorp.nu.ca/meat_fish/pangnirtung.htm

Pangnirtung Fisheries est devenu un exportateur et un employeur de première importance dans la région de Pangnirtung (Baffin). L'entreprise possède une usine de transformation de l'omble chevalier et du turbot (également appelé flétan du Groenland). Elle a également conclu des ententes stratégiques avec des navires de pêche européens, dont elle traite une partie des poissons pêchés dans les eaux du Nunavut. Au cours d'une année type, Pangnirtung Fisheries exporte pour plus de 1,2 million de dollars de marchandises vers les États-Unis.

Kivalliq Arctic Foods Ltd.

www.ndcorp.nu.ca/meat_fish/kivalliq.htm

Kivalliq Arctic Foods Ltd. est une entreprise de transformation de la viande de caribou et de l'omble chevalier. Elle obtient sa viande de bêtes qui n'ont jamais été élevées en troupeaux ni en cloisons. Cette viande naturelle et biologique est très prisée par les clients, et les exportations sur le marché européen ont augmenté depuis que l'usine de transformation de l'entreprise a obtenu la certification de l'Union européenne en 2001. L'an dernier, l'entreprise a transformé plus de 113 000 kilogrammes de viande de caribou. Kivalliq Arctic Foods s'est développée et a prospéré grâce à l'exportation; en 2002, elle a reçu le Prix du rayonnement international de l'Association d'affaires des Premiers peuples.

Unaalik Aviation Inc.

www.inuit.pail.ca/unaalik-aviation.htm

Unaalik Aviation est entrée dans l'espace aérien au printemps 2002 aux termes d'un accord de 10 ans pour exploiter un service aérien régulier entre Iqaluit et Kimmirut, au Nunavut. L'entreprise exploite également des avions nolisés à destination du Groenland et de l'Antarctique. Sur ses vols nolisés, elle utilise, durant la

basse saison hivernale au Canada, des aéronefs Twin Otters particulièrement bien adaptés aux terrains difficiles, tout en desservant le créneau en pleine croissance du tourisme d'aventure. La jeune entreprise, qui vole déjà vers le pôle Sud, espère pouvoir offrir un service vers le pôle Nord qui passerait par Longyearbyen, en Norvège.

BHP Billiton Diamonds Inc.

http://ekati.bhpbilliton.com

La Ekati Diamond Mine^MC, exploitée par BHP Billiton, a été mise en production en octobre 1998. Le projet y exploitera huit cheminées de kimberlite sur une période de 20 ans. Depuis janvier 2003, le projet a récupéré 14,05 millions de carats. De nombreux gros diamants ont été extraits, dont un bort de 182 carats. La mine emploie actuellement plus de 750 personnes. Les nordistes représentent 78 % de l'effectif, et 38 % des employés nordistes sont Autochtones. La production est estimée entre 4 à 5 millions de carats par année, avec une valeur moyenne de plus de 140 dollars le carat; l'entreprise réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 700 millions de dollars. On s'attend à ce que la mine produise un jour à peu près 4 % des diamants du monde entier, en volume et 6 % en valeur.

Diavik Diamond Mine

www.diavik.ca

La construction de la mine de diamants de Diavik, projet de 1,3 milliard de dollars, a été achevée au début de 2003, et les premiers diamants extraits ont été expédiés aux partenaires de la coentreprise à la fin de janvier. Lorsqu'elle sera exploitée à plein rendement, la mine produira plus de 6 millions de carats par année. Sa durée de vie utile est estimée à 20 ans. La production proviendra de quatre corps minéralisés sous-marins, appelés « cheminées de kimberlite », découverts à proximité d'une île de 20 kilomètres carrés située dans le lac de Gras, à environ 300 kilomètres au nord-est de Yellowknife, dans les Territoires du Nord-Ouest. Au début de 2002, les réserves de Diavik s'élevaient à 27,1 millions de tonnes d'une gradation moyenne estimative de 3,9 carats par tonne (dilués). Le projet a des réserves totales d'environ 107 millions de carats, d'une valeur moyenne de 87 dollars le carat (selon l'expertise de 2000).

Arctic Wild Harvest

www.arcticharvest.com

Modèle d'utilisation du commerce électronique, Arctic Wild Harvest est la preuve qu'une petite entreprise peut être concurrentielle sur le marché mondial, quel que soit son emplacement. L'entreprise propose une foule de produits alimentaires gastronomiques et naturels que l'on trouve uniquement dans le Nord, comme la viande de caribou séchée, l'omble chevalier fumé, les champignons sauvages séchés, les fleurs sauvages confites, les tisanes ou le pâté de bœuf musqué et beaucoup d'autres choses encore. La matière première provient de tout l'Arctique, du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest, du Nunavut et du Labrador, mais les produits sont confectionnés ou fabriqués localement avant d'être expédiés dans le reste du monde.

Air North

www.flyairnorth.com

Air North offre un accès par voie aérienne aux voyageurs locaux du Yukon et au secteur touristique florissant du territoire. Depuis sa fondation en 1977, Air North a eu une croissance soutenue, calculée et adaptée aux besoins de sa clientèle. Après avoir exploité un service de vols nolisés à l'intention des pourvoyeurs et des camps miniers, Air North s'est développée pendant les années 1980 pour devenir un transporteur régional desservant les localités du Yukon et certaines destinations en Alaska. L'entreprise poursuit sa croissance et offre maintenant un service par Boeing 737 vers les principales portes d'entrée du sud du Canada, dont Vancouver, Edmonton et Calgary. Sa croissance a été favorisée par un partenariat avec la Première nation des Gwitchin Vuntut d'Old Crow. En 2002, la participation de la Vuntut Development Corporation dans Air North est passée à 48,8 %, ce qui a permis à la ligne aérienne de devenir un transporteur régional doté d'une flotte d'avions à réaction. Les Premières nations du Yukon constituent une force économique émergente, et Air North est fière d'être un porte-étendard pour ce type de partenariat. Toujours en 2002, l'entreprise a pris part à une mission d'Équipe Canada en Allemagne et en Russie pour alimenter ses relations d'affaires avec ces deux pays et créer des débouchés à l'étranger.

ENGAGEMENT DES CITOYENS ET SENSIBILISATION À LA POLITIQUE COMMERCIALE

L'ouverture et la transparence sont des préalables absolus à l'établissement d'un dialogue éclairé entre les Canadiens et leur gouvernement. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international administre un large éventail de mécanismes consultatifs, permanents et ponctuels, pour que les points de vue, les priorités et les intérêts de tous les citoyens canadiens, de tous les niveaux de gouvernement, de l'industrie nationale dans son ensemble, des organisations non gouvernementales et des groupes de défense de l'intérêt public entrent en ligne de compte dans l'élaboration du programme de politique commerciale du Canada.

Les parlementaires participent activement à ces consultations fondamentales. En sensibilisant le grand public, en favorisant la compréhension par tous des questions de commerce international et en encourageant la participation des citoyens aux consultations publiques, les parlementaires jouent un rôle déterminant dans l'élaboration de stratégies et de politiques commerciales qui reflètent les priorités et les intérêts des Canadiens. Le travail des comités parlementaires est crucial, parce qu'il permet aux parlementaires non seulement de parfaire leurs connaissances et leur compréhension de la stratégie commerciale du Canada, mais également de participer à l'élaboration et à l'amélioration de cette stratégie. Les réactions du gouvernement à bon nombre de ces rapports, de même que les témoignages et les mémoires présentés par des ministres et des hauts fonctionnaires dans le cadre des audiences parlementaires sont, pour le gouvernement du Canada, l'occasion de tenir ses citoyens et ses parlementaires parfaitement au courant de l'orientation stratégique et politique du Canada en matière de commerce.

Au moyen de divers mécanismes, le gouvernement du Canada entretient des liens étroits avec les provinces et les territoires dans le domaine de la politique commerciale internationale. Des représentants gouvernementaux participent chaque trimestre au Comité fédéral-provincial-territorial sur le commerce (C-commerce) pour examiner le programme commercial dans son ensemble et les nouvelles questions de politique commerciale, et pour discuter de la formulation de la position et la stratégie de négociation du Canada. Outre ces réunions régulières, le ministre et le sous-ministre du commerce international rencontrent environ une fois par année avec leurs homologues provinciaux et territoriaux pour approfondir les liens de coopération qui unissent l'administration fédérale et les provinces et territoires sur la politique liée au commerce et à l'investissement, pour faire le point sur les développements commerciaux récents et pour débattre des orientations, des priorités et des stratégies de politique commerciale du pays. Avec l'appui des provinces et des territoires, le Ministère a mis sur pied un groupe de travail mixte chargé d'étudier les principaux intérêts des municipalités et des communautés en matière de commerce international. Les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE) sont un autre mécanisme permettant d'obtenir des conseils sur les questions de politique commerciale propres à tel ou tel secteur, dans le cadre d'un échange ouvert d'idées et d'information.

Le gouvernement aborde également les questions d'intérêt pour un large éventail de Canadiens par des consultations multisectorielles, des séances d'information sectorielle et des tables rondes. Les rapports de bon nombre de ces séances peuvent être consultés sur le site Web du Ministère consacré aux négociations et aux accords commerciaux (*www.accordscommerciaux.gc.ca*). Voici quelques exemples de séances d'information et de consultation qui ont eu lieu l'année dernière :

- En février 2003, une séance de consultations multisectorielles sur la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) à porté sur quatre questions : l'investissement, les services, les économies de petite taille et le développement, et la ZLEA et le processus du Sommet des Amériques.
- En mai 2003, une séance de consultations multisectorielles a porté sur l'examen du fonctionnement et de l'application du chapitre 11 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). L'activité de consultations a eu lieu à la demande du Groupe d'experts en investissement de l'ALENA (chapitre 11), composé de représentants des gouvernements canadien, américain et mexicain.
- En juillet 2003, une séance de consultations multisectorielles a eu lieu en marge de la Rencontre mini-ministérielle informelle de Montréal, organisée par Pierre Pettigrew, ministre canadien du Commerce international. Au cours de cette rencontre, les représentants de la société civile ont pu discuter avec le ministre Pettigrew et le directeur général de l'OMC, M. Supachai Panitchpakdi.
- En septembre 2003, quelque 250 Canadiens : ministres, hauts fonctionnaires, représentants du gouvernement, parlementaires, représentants d'organisations non gouvernementales, d'associations

de gens d'affaires, de syndicats, etc., ont pu participer à la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Cancun, au Mexique.

- En octobre 2003, la table ronde multilatérale sur l'ALENA a permis à 51 représentants du monde des affaires, d'organisations non gouvernementales, d'établissements d'enseignement et d'associations d'échanger des opinions sur l'ALENA, ses retombées au bout de 10 ans d'existence et son expansion future possible. Le ministre Pettigrew, le représentant adjoint au commerce des États-Unis, M. Peter Allgeier, et le sous-secrétaire mexicaine au commerce international, Angel Villalobos ont rejoint cette table ronde à la fin de la journée pour entendre de la bouche des participants les recommandations qu'ils avaient à transmettre et qui étaient susceptibles d'être prises en compte dans la poursuite des travaux trilatéraux entrepris dans le cadre de l'ALENA.
- En novembre 2003, la délégation canadienne qui s'est rendue à Miami pour la rencontre ministérielle sur la ZLEA a accueilli dans ses rangs des parlementaires et des représentants des provinces. Les Canadiens qui en ont manifesté l'intérêt ont été informés sur place et par téléconférence du déroulement de cette rencontre. Par ailleurs, le ministre canadien du Commerce international a rencontré des parlementaires et des représentants d'associations d'affaires et de la société civile de l'hémisphère afin d'échanger des points de vue sur les négociations relatives à la ZLEA.

En outre, le gouvernement encourage les Canadiens à participer aux conférences internationales annuelles et aux initiatives consultatives liées au commerce, telles que le symposium public de l'OMC, le forum de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Comité des échanges de l'OCDE, le Groupe de travail conjoint de l'OCDE sur les échanges et l'environnement et les réunions thématiques de la ZLEA.

Le gouvernement participe activement aux initiatives nationales, régionales et internationales qui visent à mieux comprendre les retombées des échanges commerciaux qui sont différentes pour les femmes et pour les hommes, à chercher les moyens de réduire ces différences et à concevoir des approches pour encourager la promotion de l'égalité entre les sexes. Par sa participation, le Canada a apporté, en juin 2003, son soutien à la première séance jamais organisée dans un symposium de l'OMC sur l'égalité des sexes et le commerce international. Le Canada a également participé à la séance intitulée « L'égalité entre les sexes, le commerce et le développement » qui s'est déroulée dans le cadre de la conférence ministérielle de l'OMC, à Cancun, en septembre 2003. Ces deux événements ont permis d'attirer l'attention de l'OMC et du système commercial multilatéral dans son ensemble sur l'apport considérable des femmes au commerce international et de mettre en valeur les écarts qui existent entre les effets sur les hommes et sur les femmes de la libéralisation des échanges.

Pour que les Canadiens soient bien renseignés sur les questions liées au commerce et les événements se déroulent à l'étranger, le gouvernement offre des séances d'information par le biais de téléconférences, des diffusions audio et vidéo sur le web, etc. Les citoyens sont également invités à se rendre sur le site Web du Ministère consacré aux négociations et aux accords commerciaux (*www.accords commerciaux.gc.ca*), qui contient toute une section réservée aux consultations (« On vous écoute »), où ils peuvent faire part de leurs observations sur le programme de politique commerciale du Canada et se renseigner sur les différentes initiatives de consultation lancées par le gouvernement.

SI VOUS FAITES DES AFFAIRES À L'ÉTRANGER, FAITES-NOUS PART DE VOS OBSERVATIONS...

Nous accueillons avec un intérêt particulier les observations directes des exportateurs et des investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se heurtent sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations industrielles et les autres organisations intéressées à communiquer au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international les renseignements particuliers dont elles disposent au sujet des barrières tarifaires ou non tarifaires et des irritants commerciaux de toutes sortes. Nous invitons les gens d'affaires à signaler les divers problèmes au service suivant (tous les renseignements communiqués sont strictement confidentiels) :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce
et aux investissements »
Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléc. : (613) 992-6002
Courriel : consultations@dfait-maeci.gc.ca

De plus, le Ministère consulte régulièrement les Canadiens sur des questions de développement du commerce international par des moyens très variés. Par exemple, le Service des délégués commerciaux rencontre périodiquement des représentants d'associations professionnelles et industrielles à l'échelle nationale, régionale et sectorielle, ainsi que des représentants des provinces et des territoires, pour connaître leurs opinions sur la manière d'améliorer la prestation de ses programmes et services. Nombre d'initiatives du Ministère en matière de promotion du commerce sont entreprises conjointement avec des associations industrielles et professionnelles. Nous encourageons les gens d'affaires à rester en communication avec le Ministère pour ce qui a trait aux questions d'accès aux marchés, entre autres, par le biais de ses sites Web (*www.dfait-maeci.gc.ca/tradelmenu-fr.asp* ou *www.exportsource.ca*). Ils y trouveront des renseignements supplémentaires sur plusieurs des points abordés dans le présent document.

ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

Tant le gouvernement fédéral que les gouvernements provinciaux administrent des programmes qui encouragent les entreprises à étendre leurs activités au-delà des frontières du Canada. Au sein du gouvernement fédéral, 20 ministères et organismes ont regroupé leurs activités de promotion du commerce international sous la bannière d'Équipe Canada inc. Les membres d'Équipe Canada inc collaborent pour fournir aux entreprises canadiennes des renseignements commerciaux à l'échelle internationale, des renseignements sur l'accès aux marchés et des conseils en matière de marketing par le biais d'un guichet unique accessible sur le site Web (*www.exportsource.ca*) ou par téléphone au : 1 888 811-1119.

Un autre réseau, dirigé par Partenaires pour l'investissement au Canada, aide les entreprises, les associations commerciales ainsi que les organismes de développement régional et municipal qui cherchent à attirer de nouveaux investisseurs. Le Canada propose aux investisseurs une source de main-d'œuvre hautement qualifiée, une économie productive et dynamique, un marché intérieur concurrentiel et une facilité d'accès aux principaux marchés internationaux, notamment aux États-Unis. Vous pouvez communiquer avec Partenaires pour l'investissement au Canada à l'adresse Web suivante : *www.investiraucanada.gc.ca*.

Le Service des délégués commerciaux, qui a des agents dans 140 ambassades et consulats canadiens dans le monde entier, constitue l'antenne internationale de ces deux réseaux. Il connaît les règlements, les enjeux politiques et les obstacles auxquels les entreprises canadiennes exportant des biens et des services ou réalisant des investissements directs sur un marché étranger sont susceptibles d'être confrontées. Les bureaux commerciaux sont un point de contact direct pour les gens d'affaires canadiens sur les marchés étrangers. Des agents sont formés pour aider les sociétés à faire des affaires à l'étranger et résoudre des questions de politique commerciale qui exercent une incidence négative sur les activités commerciales. Ce réseau de promotion du commerce international représente l'une des principales sources d'information sur les initiatives canadiennes en matière de politique commerciale qui visent à élargir l'accès des sociétés canadiennes aux marchés internationaux.

Le Secteur de la promotion du commerce international du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international est le pendant intérieur du Service des délégués commerciaux. Ce secteur publie des renseignements généraux sur presque tous les pays du monde, des rapports spécialisés sur les secteurs industriels de la plupart des marchés étrangers et des renseignements opportuns sur des débouchés potentiels par le biais du Centre des occasions d'affaires internationales. Le site Web du Service des délégués commerciaux (*www.infoexport.gc.ca*) fournit des liens vers le Secteur de la promotion du commerce international et vers ses bureaux commerciaux à l'étranger. Ce site est également une passerelle vers un nouveau service d'abonnement, le Délégué commercial virtuel, qui offre un accès électronique personnalisé à la gamme complète des services ainsi qu'un lien direct pour joindre les délégués commerciaux sur le terrain.

Plusieurs membres d'Équipe Canada inc offrent une aide directe aux entreprises canadiennes à la recherche d'un financement ou d'un moyen de surmonter les contraintes administratives ou les difficultés liées au manque de crédibilité qui touchent particulièrement les nouveaux exportateurs ou les exportateurs de petite taille. Exportation et développement Canada (*www.edc.ca*) propose des assurances contre l'insolvabilité et des assurances-risques politiques, ainsi qu'un financement direct. La Corporation commerciale canadienne (*www.ccc.ca*) facilite l'accès aux marchés difficiles où les contacts de gouvernement à gouvernement sont utiles. La Banque de développement

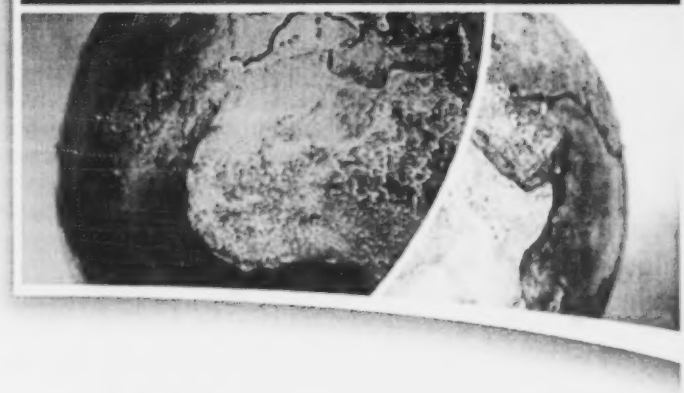
du Canada (*www.bdc.ca*) propose des programmes d'aide financière aux petites et moyennes entreprises.

Tous ces services ont les capacités requises pour informer les entreprises canadiennes de leurs droits en vertu des règles internationales de protection du commerce et de l'investissement, et permettent de détecter les problèmes d'ordre politique qui limitent la liberté des entreprises canadiennes à étendre leurs activités. Le réseau international des ambassades et consulats évalue la manière dont les autres gouvernements appliquent les disciplines auxquelles ils ont accepté de se soumettre et conseille le Secteur de la politique commerciale, économique et environnementale du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur les nouveaux enjeux. Chaque ministère met son expertise particulière au service du réseau en fournissant des services aux clients et des conseils d'orientation stratégique au gouvernement.

Équipe Canada inc réunit les ministères et organismes suivants :

- Affaires étrangères et Commerce international Canada
- Affaires indiennes et du Nord Canada
- Agence canadienne de développement international
- Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec
- Agence de promotion économique du Canada atlantique
- Agence des services frontaliers du Canada
- Agriculture et Agroalimentaire Canada
- Banque de développement du Canada
- Conseil national de recherches Canada
- Corporation commerciale canadienne
- Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
- Environnement Canada
- Exportation et développement Canada
- Industrie Canada
- Patrimoine canadien
- Pêches et Océans Canada
- Ressources naturelles Canada
- Société canadienne d'hypothèques et de logement
- Statistique Canada
- Transports Canada

2 *Améliorer l'efficacité des règles internationales : l'organisation mondiale du commerce*



LE CANADA ET L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Le commerce est l'un des principaux moteurs de l'économie canadienne. L'ouverture des marchés mondiaux dans un contexte commercial stable, prévisible et transparent est déterminante pour notre croissance tant actuelle que future et pour notre prospérité. L'ouverture de nouveaux marchés profite aux producteurs, aux fabricants, aux fournisseurs de services et aux exportateurs canadiens dans tous les domaines. En effet, l'augmentation des échanges accroît la productivité et améliore l'accès aux technologies, aux intrants et aux sources d'investissement. Par ailleurs, pour les Canadiens, elle stimule l'emploi, engendre une hausse des revenus, diversifie les choix de produits et services et réduit les prix à la consommation.

L'adhésion du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) nous permet en partie d'accéder à ces bienfaits. L'OMC est un élément fondamental de la politique commerciale canadienne et elle régit nos relations commerciales avec l'Union européenne, le Japon, d'autres pays industrialisés et une foule de marchés émergents de par le monde. L'OMC sous-tend également la majeure partie de nos échanges avec les États-Unis, notre principal partenaire commercial.

Le système des accords de l'OMC est la pierre angulaire du système de commerce multilatéral. Négociés et signés par les États membres de l'Organisation, ces accords sont ratifiés par leurs représentants élus. L'OMC constitue une tribune où les États membres peuvent négocier leurs droits et responsabilités liés au commerce et l'accès aux marchés, surveiller la mise en œuvre des obligations et des engagements contractés en vertu de divers accords, et examiner les politiques et les pratiques commerciales de chacun des États membres. L'OMC a également mis en place un mécanisme de règlement des différends entre membres, où les litiges commerciaux sont réglés en vertu de règles convenues et non en fonction du poids politique ou de la puissance économique.

Le cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha et les objectifs du Canada

En novembre 2001, les ministres du Commerce des États membres de l'OMC ont lancé un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales, connu sous le nom de Programme de Doha pour le développement, portant sur une large gamme de questions. Les sept domaines de négociations suivants étaient inscrits au programme de travail : réforme du commerce des produits agricoles; accès aux marchés pour les produits non agricoles; services; règles commerciales (subventions, antidumping et droits compensateurs); système multilatéral d'enregistrement des vins et spiritueux; règlement des différends ainsi que certains aspects liés au commerce et à l'environnement. Les ministres ont convenu de mener ces négociations à bien d'ici le 1er janvier 2005.

L'agriculture, l'accès aux marchés et le développement sont au coeur des principaux objectifs du Canada pour ce cycle de négociations. Le Canada est favorable à une vaste réforme du commerce agricole : élimination de toutes les subventions à l'exportation, réduction considérable du soutien intérieur ayant un effet de distorsion sur les échanges, amélioration de l'accès aux marchés de tous les produits agricoles et alimentaires. Le Canada recherche également une amélioration de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et les services, une meilleure clarté et une amélioration des règles touchant aux dispositions des recours commerciaux et aux disciplines en matière de subventions. L'issue favorable de ces

négociations permettrait d'atteindre ces objectifs et aiderait les pays en développement à mieux intégrer l'économie mondiale et à tirer parti d'une croissance économique plus soutenue.

Dans les autres domaines, le Canada souhaite conclure des négociations sur l'adoption d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques qui serait volontaire, efficace, simple, susceptible d'être mis en place à faible coût, limité aux vins et spiritueux, et que tous les membres de l'OMC pourraient mettre en œuvre sans trop de peine s'ils le souhaitent. En matière de règlement des différends, le Canada est favorable à une plus grande transparence des procédures de règlement des différends, à la protection de l'information confidentielle et au système de liste de groupes spéciaux. Le Canada souhaite également que les membres de l'OMC parviennent à un accord sur un certain nombre d'autres questions, notamment le déroulement des procédures de mise en conformité, le renvoi des questions en litige de l'Organe d'appel à des groupes spéciaux et l'élargissement des droits des membres qui agissent à titre de tierce partie dans le règlement des différends.

Au chapitre du commerce et de l'environnement, le Canada souhaite que les États membres parviennent rapidement à un accord sur la définition des biens environnementaux de façon à ce que l'élimination des droits de douane sur ces biens puisse être discutée à l'occasion des négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles. Quant au système d'observation des négociations, le Canada se prononce pour l'abandon du système actuel d'invitations lancées au cas par cas et pour la création d'un groupe cadre officiel formé des secrétariats des accords environnementaux multilatéraux et d'autres organisations internationales pertinentes. Le Canada souhaite également que le Comité du commerce et de l'environnement de l'OMC se penche sur les questions de l'étiquetage volontaire à des fins environnementales.

La prise en compte des besoins des pays en développement et la promotion du développement durable dans le cadre de ces négociations sont au centre des objectifs du Canada pour le Programme de Doha pour le développement. Par conséquent, nous appuyons le principe du traitement spécial et différencié efficace. Nous sommes également favorables à la prestation d'aide technique et au renforcement des compétences commerciales, à l'amélioration de la cohérence des institutions et des politiques de l'OMC, de la Banque mondiale, du Fonds monétaire international et d'autres institutions d'envergure internationale, afin que les pays en développement gèrent efficacement leur transition et deviennent des acteurs à part entière de l'économie mondiale.

Dans l'exercice de sa politique commerciale, le gouvernement du Canada poursuivra son programme de sensibilisation et de consultations afin que les Canadiens saisissent bien et appuient les enjeux des négociations de l'OMC, et que les objectifs et priorités de ces négociations reflètent leurs valeurs et leurs objectifs. Dans cet esprit, le gouvernement fournit de l'information sur les questions de politique commerciale et invite les Canadiens à lui faire part de leurs observations sur leurs priorités et objectifs de négociations par l'intermédiaire de son site Web Négociations et accords commerciaux (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*).

La Conférence ministérielle de Cancun et l'état des négociations

Au mois de septembre 2003, les 146 membres de l'OMC se sont réunis à Cancun pour effectuer un examen de mi-parcours du Programme de Doha pour le développement et pour arrêter des décisions visant à faire avancer les négociations.

Les ministres ont signé l'accord du mois d'août sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce et à la santé publique qui permet l'expédition de médicaments génériques à faible coût aux pays pauvres afin de s'attaquer aux problèmes de santé publique. Ils ont également salué l'accession de deux nouveaux membres, le Cambodge et le Népal, premiers des pays les moins développés à rejoindre les rangs de l'OMC depuis sa création en 1995.

Toutefois, en dépit des progrès réalisés dans certains domaines de négociations, l'ambiance de la Conférence ne s'est pas prêtée à l'atteinte d'un consensus. Ce sont les écarts considérables dans le niveau d'ambition recherché par différents membres qui expliquent le mieux la mésentente de Cancun. D'autres facteurs expliquent l'incapacité des membres à convenir de l'orientation à donner au cycle de négociations : les divergences d'opinion sur la réforme du commerce agricole, les divisions sur l'élaboration de nouvelles règles sur les « questions de Singapour » (investissement, concurrence, facilitation des échanges et transparence des marchés publics), l'accueil tiède qu'a reçu l'initiative sur le coton et l'incertitude entourant

l'ambition et la souplesse qui accompagneraient les modalités des négociations sur l'accès aux marchés pour les produits non agricoles.

Même si les membres n'ont pas réussi à s'entendre à Cancun sur les questions de Singapour, le Canada reste persuadé qu'on gagnerait à développer des règles multilatérales sur ces quatre questions (voir les sections séparées du présent chapitre).

Les membres de l'OMC à Genève font en sorte de relancer le processus de négociations. Le défi consiste à s'appuyer sur les progrès que les membres ont réalisés à Cancun pour redynamiser le processus, de façon à ce que les négociations s'orientent vers une issue ambitieuse et conforme aux objectifs fixés à Doha.

Le 6 novembre 2003, le gouvernement du Canada a présenté un projet de loi permettant la fabrication et l'exportation de produits pharmaceutiques à moindre coût pour répondre aux problèmes de santé publique qui touchent de nombreux pays en développement et moins développés. Cette initiative fera du Canada le premier membre de l'OMC à mettre en œuvre la décision de l'OMC sur l'accès aux médicaments.

Conclusion

Le Programme de Doha pour le développement porte sur l'ouverture de perspectives de croissance et de prospérité. Le commerce n'est pas, à lui tout seul, un remède universel à tous les maux. Toutefois, les perspectives intérieures de croissance et de prospérité à long terme de tous les pays dépendent de l'aptitude de chacun à profiter des marchés étrangers et à ouvrir les siens. Ces perspectives sont facilitées par l'élaboration de règles commerciales qui confèrent plus de prévisibilité et de stabilité au système d'échanges commerciaux. Le Canada demeure résolument engagé en faveur de la libéralisation des échanges et de l'atteinte d'un résultat qui profitera à tous les membres.

Le Canada va poursuivre ses efforts pour prôner la mise en place d'un système commercial international prévisible et stable, notamment par des initiatives commerciales régionales et bilatérales qui renforcent les efforts multilatéraux fournis au niveau de l'OMC. L'OMC reste la pierre angulaire de la politique commerciale du Canada et le meilleur mécanisme de libéralisation des échanges dont nous disposons. Nous attendons des autres membres de l'OMC qu'ils fassent preuve du même engagement. Seule la libéralisation du commerce multilatéral peut garantir un système équitable pour tous.

Améliorer l'accès aux marchés des produits

ACCÈS AUX MARCHÉS POUR LES PRODUITS NON AGRICOLES

Dans le cadre du Programme de Doha pour le développement de l'OMC, les participants au Groupe de négociation sur l'accès aux marchés des produits non agricoles ont reçu le vaste mandat d'œuvrer en vue de parvenir à un accord visant « à réduire, ou selon qu'il sera approprié, à éliminer les droits de douane [...] en particulier pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement. » Par produits non agricoles, on entend toute la gamme de produits industriels, y compris les produits de la pêche et de la sylviculture. En 2003, plus de 90 % des exportations mondiales de marchandises étaient des produits non agricoles.

Au cours de la deuxième année de négociations de ce groupe, le Canada a cherché à faire adopter un accord visant à réduire et à consolider les tarifs appliqués non encore consolidés, à réduire les taux consolidés élevés et à les reconsolider à des taux moins élevés, et à étendre l'ampleur du commerce en franchise. Nous avons également continué à préconiser l'élimination des tarifs peu élevés et l'optimisation de l'utilisation de taux *ad valorem* (pourcentage).

Le travail du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés des produits non agricoles reste axé sur les modalités (c.-à-d. les méthodes menant à la libéralisation des échanges). Les modalités envisageables comprennent une approche fondée sur une formule, où les tarifs douaniers seraient réduits selon une formule mathématique; une approche fondée sur le secteur, où les tarifs douaniers sur les biens de certains secteurs seraient éliminés ou harmonisés; et une approche fondée sur l'offre et la demande, où des négociations bilatérales auraient lieu pour des numéros tarifaires ou des groupes de produits spécifiques. La plupart des membres, dont le Canada, semblent plutôt partisans de l'adoption d'une approche fondée sur une formule comme principale approche de la réduction des tarifs douaniers, complétée par d'autres modalités.

Outre les réductions des tarifs douaniers selon une formule convenue, le Canada défend avec vigueur les accords sectoriels et a proposé de négocier de nouveaux accords sur l'élimination des tarifs douaniers pour les biens environnementaux, les produits chimiques, les produits sylvicoles, les poissons et produits du poisson, les engrais, l'équipement lié à la production d'énergie et les métaux non ferreux.

Les travaux du Groupe de négociation portent également sur la réduction ou l'élimination des barrières non tarifaires qui restreignent excessivement les échanges. À ce sujet, le Canada a fait savoir que les gouvernements, tout en réglementant les échanges dans l'intérêt public, doivent se réserver le droit d'appliquer des mesures visant à leur permettre d'atteindre des objectifs légitimes, mais de la façon la moins restrictive possible. Il semble que l'on s'entende peu à peu sur le fait que le Groupe de négociation ne doit, et c'est aussi l'avis du Canada, étudier que les barrières non tarifaires non visées par des règles et accords déjà en vigueur et qui ne sont pas déjà examinées par d'autres groupes de négociation.

Le Canada considère que la participation pleine et entière des pays en développement à ces négociations est essentielle pour que le Programme de Doha pour le développement soit une réussite. L'expérience a montré que la libéralisation des tarifs douaniers stimule l'activité commerciale et l'investissement, et contribue ainsi de façon considérable au développement économique. Cela dit, il faut accorder une attention particulière aux besoins et aux priorités des pays en développement. Le Canada est d'avis que ces pays (particulièrement les moins avancés d'entre eux) devraient bénéficier d'un certain degré de souplesse dans la mise en vigueur de leurs engagements.

L'échéance du 31 mai 2003 pour parvenir à un accord sur les modalités de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles n'a pas été respectée. Ceci est largement dû aux différences d'ambition sur les objectifs visés par chaque membre et sur le type de souplesse à accorder aux pays en développement. Ces mêmes divergences ont refait surface à la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Cancun. Les membres de l'OMC n'ont pas réussi à trouver un terrain d'entente sur la question de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles et dans d'autres groupes de négociation. Toutefois, le Canada et de nombreux autres membres de l'Organisation restent résolus à faire progresser la libéralisation des échanges dans ce domaine et à atteindre un résultat final profitable à tous.

Le Canada a organisé des consultations publiques sur la question de l'accès aux marchés pour les produits non agricoles à l'été et au début de l'automne de 2002. Depuis, divers groupes et particuliers intéressés ont fait part de leur position. Les gouvernements provinciaux et territoriaux sont également régulièrement consultés. Au fur et à mesure que les négociations évolueront, les opinions exprimées par les provinces, l'industrie, les organisations non gouvernementales et le grand public continueront d'être accueillies avec grand intérêt et d'entrer en ligne de compte dans l'élaboration de la position canadienne dans ces négociations.

AGRICULTURE

Les agriculteurs et les entreprises de transformation du Canada œuvrent sur un marché d'envergure mondiale. En 2003, ils ont exporté des produits agroalimentaires pour un montant de 24.3 milliards de dollars et en ont importés pour une valeur de 20.6 milliards de dollars. Le Canada est le troisième exportateur de produits agroalimentaires au monde après les États-Unis et la Communauté européenne, et en est le cinquième importateur. Vu la part de marché qu'occupent les produits agroalimentaires canadiens sur le marché mondial, les Canadiens ont tout intérêt à ce que les règles commerciales internationales qui régissent le commerce de produits agricoles soient justes. Le gouvernement du Canada met tout en œuvre pour veiller à ce que les producteurs et les entreprises de transformation aient accès aux marchés étrangers et ne soient pas désavantagés par les niveaux élevés de subventions en vigueur dans d'autres pays. Par conséquent, le présent cycle de négociations de l'OMC sur l'agriculture revêt une importance très particulière pour le secteur agroalimentaire canadien.

Le Canada a annoncé sa position initiale pour les négociations de l'OMC sur l'agriculture au mois d'août 1999 à l'issue de vastes consultations menées auprès des provinces et des diverses parties intéressées du secteur agricole et agroalimentaire canadien. Notre principal objectif est d'uniformiser les règles du jeu à l'échelle internationale. Nous désirons :

- l'élimination de toutes les subventions à l'exportation, le plus rapidement possible;
- l'élimination ou la réduction substantielle des mesures de soutien nationales qui ont un effet de distorsion sur les échanges;

- des améliorations concrètes et substantielles de l'accès aux marchés pour tous les produits agricoles et alimentaires.

La position canadienne est la suivante : les décisions sur la production et la commercialisation des produits canadiens continueront d'être prises au Canada. Pour connaître la position du Canada dans ces négociations, consultez le site Web d'Agriculture et Agroalimentaire Canada sur les politiques commerciales agroalimentaires : *www.agr.gc.ca/itpd-dpci/indexf.html*.

Au cours de la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Doha, en novembre 2001, les membres de l'OMC ont convenu de lancer un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales à grande échelle et d'y intégrer les négociations sur l'agriculture et les services, en cours depuis 2000. La Déclaration ministérielle de Doha contenait un programme et un calendrier ambitieux pour les négociations sur l'agriculture. L'une des dates butoirs de ce calendrier était l'entente sur les modalités des négociations sur l'agriculture au 31 mars 2003. Dans ce contexte, on entend par *modalités* les projets d'engagements globaux des membres de l'OMC pour la réduction des pratiques de soutien national ayant des effets de distorsion sur les échanges, la réduction des subventions à l'exportation et l'amélioration de l'accès aux marchés.

Le 31 mars 2003, les membres de l'OMC n'avaient pas réussi à s'entendre sur les modalités de négociations sur l'agriculture, en raison des grandes divergences qui les séparaient sur bon nombre des questions au cœur de ces négociations (p. ex. l'approche à adopter pour réduire les tarifs douaniers et le niveau d'ambition pour la réduction du soutien national qui fausse le commerce). Au cours du printemps et de l'été 2003, tant les ministres que les représentants officiels des membres de l'OMC ont tâché d'aplanir ces divisions en prévision de la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC à Cancun, du 10 au 14 septembre 2003.

À la fin du mois de juillet 2003, il a fallu se résoudre à admettre qu'il serait impossible de rédiger des ébauches de modalités à temps pour la conférence ministérielle de Cancun. Au mois d'août 2003, quelques membres de l'OMC, dont les États-Unis et la Communauté européenne de façon conjointe, ainsi qu'un groupe de 20 pays en développement qui incluait le Brésil, la Chine et l'Inde, ont proposé des documents cadres destinés à orienter l'élaboration subséquente des modalités de négociations.

À partir de ces documents cadres et d'autres propositions, le président du Conseil général de l'OMC, Carlos Pérez del Castillo, a rédigé un cadre de travail sur l'agriculture à titre de point de départ aux discussions des ministres à Cancun. Ce cadre développait une structure d'approches et de concepts, sans donner de chiffres précis ni de pourcentages à appliquer pour la réduction des tarifs douaniers et du soutien interne. L'intention de M. Del Castillo était que les ministres échangent leurs vues et s'accordent à Cancun sur un document cadre qui orienterait par la suite le travail des négociateurs visant à développer les modalités des négociations sur l'agriculture dans les mois suivant la Conférence ministérielle de Cancun.

Pendant la Conférence ministérielle de Cancun, les membres de l'OMC ont discuté des différents points d'un document de travail cadre pour les négociations sur l'agriculture. Puis, M. George Yeo, ministre du Commerce de Singapour et facilitateur des discussions sur l'agriculture à Cancun, a rédigé un nouveau document de travail cadre. Celui-ci a été intégré au document de travail de la Déclaration ministérielle globale présentée par M. Ernesto Derbez, ministre mexicain des relations étrangères et président de la Conférence ministérielle, le 13 septembre 2003.

Cependant, la Conférence de Cancun a pris fin avant que les ministres aient eu le temps d'engager des discussions détaillées à partir du document de travail synthétisé par M. Derbez. Néanmoins, les ministres ont convenu d'exploiter les résultats des vastes travaux réalisés avant et pendant la Conférence ministérielle de Cancun à la prochaine phase de négociations. Ils se sont entendues pour préserver les résultats obtenus là où il y avait un fort degré de convergence, en travaillant toujours à l'atteinte d'un résultat globale acceptable.

D'octobre à décembre, l'ambassadeur del Castillo a mené des consultations informelles au niveau des chefs de délégation à Genève, sur l'agriculture, l'accès aux marchés pour les produits non agricoles, les questions de Singapour et le coton. Si ces consultations n'ont pas permis d'assouplir les positions, elles ont du moins permis de déterminer les points clés de chacun de ces quatre thèmes sur lesquels les travaux doivent se poursuivre. Les présidents des organes ordinaires et des organes de négociations de l'OMC ont été désignés au début de 2004, et les séances de négociations sur l'agriculture ont repris sous la présidence de M. Tim Groser, ambassadeur de la Nouvelle-Zélande à l'OMC.

Les principales questions agricoles qui divisent les États membres restent similaires à celles qui les ont séparés à Cancun. Le Canada, et la plupart des autres membres, souhaitent que les négociations permettent d'arrêter une date précise pour l'élimination de toutes les subventions à l'exportation des produits agricoles. Un élément important de la discussion reste encore la façon d'aborder de l'accès aux marchés et la question de savoir si elle doit être la même pour les pays développés que pour les pays en développement. L'une des questions d'importance portera sur les moyens de parvenir à un système d'accès aux marchés ambitieux tout en accordant une certaine souplesse aux moyens d'améliorer l'accès aux marchés pour les produits sensibles. Le Canada a présenté des propositions à cet égard. Finalement, tout le monde s'est entendu sur le fait que les pays qui affichent les plus hauts niveaux de soutien national qui perturbent les échanges sont ceux qui devraient les réduire le plus, étant convenu que ce principe s'applique à toutes les formes de soutien national ayant des effets de distorsion sur le commerce.

Le Canada est en bonne position pour poursuivre les objectifs qu'il s'est fixé dès le début des négociations. Le gouvernement du Canada a l'intention de poursuivre les consultations auprès de tous les Canadiens et des provinces tout au long des négociations sur l'agriculture. Il continuera également à tenir ses citoyens au courant des différents développements et résultats de ces négociations par l'intermédiaire des sites Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE

L'objectif du Canada vise à s'assurer que les mesures et les normes réglementaires relatives aux marchandises servent des objectifs légitimes, ne restreignent pas inutilement l'accès aux marchés d'exportation pour les produits canadiens et ne constituent pas des obstacles inutiles au commerce. De telles mesures incluent les règlements techniques contraignants et les procédures d'évaluation de la conformité, ainsi que les normes facultatives.

L'Accord de l'OMC relatif aux obstacles techniques au commerce (Accord OTC) définit les droits et les obligations des membres de l'OMC pour ce qui est du développement et de l'application de mesures techniques qui ont une influence sur le commerce des marchandises. Cet accord repose sur le principe selon lequel les pays ont le droit d'adopter et d'appliquer des règlements techniques contraignants pour atteindre des objectifs légitimes, à condition que ces règlements n'établissent pas de discrimination à l'égard des biens d'importation et ne soient pas plus restrictifs pour le commerce international qu'il n'est nécessaire. Les mesures visées par l'Accord OTC sont assujetties aux dispositions relatives au règlement des différends de l'OMC. Des procédures bien établies sont en vigueur au Canada pour assurer notre conformité à cet accord et le faire appliquer pour améliorer l'accès aux marchés pour les biens d'exportation canadiens.

Le Canada encourage l'adoption et la mise en œuvre générales de l'Accord OTC et de son annexe 3, Code de pratique pour l'élaboration, l'adoption et l'application des normes. Le Canada participe également aux travaux de nombreux organismes internationaux à vocation normative, dont l'Organisation internationale de normalisation.

En vertu de l'Accord OTC de l'OMC, le Canada continuera de faire pression pour obtenir l'élimination des obstacles au commerce inutiles, inefficaces ou injustifiés, qu'il s'agisse de règlements, de normes ou de procédures d'évaluation de conformité, de manière à maintenir ou à élargir l'accès aux marchés et à réduire les coûts pour les producteurs et les exportateurs. Par exemple, le Canada est préoccupé depuis peu par les propositions présentées par d'autres pays préconisant l'établissement d'obstacles inutiles ou injustifiables au commerce des produits dérivés de la biotechnologie, ainsi que de la mention obligatoire sur l'étiquette des procédés et des méthodes de production qui n'ont rien à voir avec les particularités du produit. Pour aider le Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC à résoudre les problèmes d'étiquetage, le Canada a présenté un cadre d'orientation de discussions informelles qui couvre des questions telles que les instruments de politique relatifs à l'étiquetage, les mesures obligatoires et les mesures facultatives, l'harmonisation et l'équivalence ainsi que les considérations relatives aux pays en développement. Ce document est disponible sur le site Web de l'OMC (*www.wto.org*) sous la cote G/TBT/W/174/Rev.1. Pour donner suite à l'une des suggestions présentées dans ce document, un atelier d'information sur l'étiquetage a été organisé par le Comité des OTC les 21 et 22 octobre 2003. Cet événement avait pour but de renseigner les membres sur la préparation, l'adoption et l'application des procédés d'étiquetage dans le contexte de l'application de l'Accord OTC. Il visait également à les informer sur les incidences de telles exigences sur le commerce. Les points communs et les différences entre les diverses approches de l'étiquetage ont été débattus sans qu'aucune conclusion officielle ne soit rendue.

Nous nous efforcerons aussi d'accroître la transparence, de promouvoir la réforme et de saines pratiques en matière de réglementation chez les membres de l'OMC, d'uniformiser ou d'harmoniser les normes internationales qui régissent nos échanges avec nos partenaires commerciaux et, le cas échéant, de négocier des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) en matière d'évaluation de la conformité. Notons à ce propos que le Canada a élaboré, relativement aux ARM, une politique d'examen des propositions au cas par cas qui prévoit une consultation approfondie auprès des représentants fédéraux et provinciaux des organismes de réglementation et du commerce (dans leurs domaines de compétence) ainsi que des parties intéressées du secteur privé, y compris l'industrie. Ce document est également disponible sur le site Web de l'OMC (*www.wto.org*) sous la cote G/TBT/W/167.

Le Canada participe activement aux travaux réguliers du Comité OTC de l'OMC. Nous avons par exemple participé en novembre 2003 au Troisième examen triennal relatif à la mise en œuvre et à l'application de l'Accord OTC. À titre de participant à cet examen, le Canada a présenté plusieurs documents sur les objectifs du Canada à l'égard du Troisième examen triennal, sur l'approche du Canada en matière d'évaluation volontaire de la conformité et sur les activités d'assistance et de coopération techniques du Canada dans le domaine des obstacles techniques au commerce. Ces documents sont aussi disponibles sur le site Web de l'OMC sous les cotes : G/TBT/W/196, 210 et 202.

Le Canada souscrit aux propositions de certains membres du Comité visant à examiner et à renforcer les approches, notamment en matière de transparence dans l'application de cet accord. Il a encouragé les États membres à procéder à des échanges d'information sur les saines pratiques de réglementation et à élaborer un programme de travail en vue d'améliorer et de promouvoir une meilleure compréhension des systèmes d'évaluation de la conformité de chaque membre de l'OMC. Il a également insisté pour que les États membres poursuivent les travaux en faveur de la prestation d'une aide technique aux pays en développement. Le rapport du troisième examen triennal est disponible dans son intégralité sur le site Web de l'OMC sous la cote G/TBT/13.

MESURES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES

Au cours de l'année 2003, le Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (Comité SPS) de l'OMC a continué d'orienter ses efforts vers les questions et préoccupations exprimées par les pays en développement et liées à la mise en œuvre de telles mesures. Plus particulièrement, le Comité a maintenu en tête de ses priorités les contraintes de mise en œuvre que rencontrent les pays en développement, y compris les dispositions sur le traitement spécial et différencié et l'assistance technique. Le Comité SPS travaille toujours sur à la clarification de la façon dont les obligations liées à l'équivalence, l'origine régionale et la transparence seront mises en pratique.

Le Comité SPS a donné son accord de principe sur la proposition du Canada d'améliorer la transparence de la disposition sur le traitement spécial et différencié, sous réserve de l'élaboration de procédures par le Secrétariat. Le Comité n'a pas pu atteindre un consensus sur les étapes à suivre pour mettre la proposition en œuvre; toutefois, il a prévu de reconsidérer la question dès sa première réunion de 2004. De plus, le Comité a rédigé un plan de travail afin d'examiner cinq propositions liées au traitement spécial et différencié que lui a remises le président du Conseil général. Les membres devaient remettre leurs observations détaillées sur ces propositions et faire part de leurs suggestions avant la réunion du mois d'octobre. Le Comité a clos son programme de travail, mais toutes remarques et suggestions précises sur ces cinq propositions seront examinées à la première réunion de 2004.

Le Comité SPS a eu des discussions informelles avant chacune de ses réunions habituelles afin de débattre de la question de l'équivalence. Il a travaillé avec la Commission du Codex Alimentarius, l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE) (anciennement l'Office international des épizooties) et la Convention internationale pour la protection des végétaux afin que les directives qu'elles élaborent sur la façon de juger l'équivalence des mesures sanitaires et phytosanitaires soient uniformes. Il continue à observer les progrès réalisés dans la mise en œuvre des équivalences, dans le contexte de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, en faisant de ce thème un point permanent de l'ordre du jour de ses réunions habituelles.

Par ailleurs, le Comité a organisé une réunion spéciale sur le fonctionnement des points d'information nationaux en marge de sa réunion du mois d'octobre, la première réunion spéciale de ce type en quatre ans. Le but était de réunir les représentants des autorités responsables des notifications et des points d'information de chaque État membre et, par le biais de discussions et de présentations par des groupes spéciaux, de mettre en lumière les problèmes précis auxquels les pays sont confrontés et qui minent l'efficacité des autorités nationales responsables des notifications et des points d'information nationaux, le tout dans la perspective d'y apporter des solutions. Le Conseil canadien des normes, point d'information national du Canada, a pris part à ces discussions.

Aux réunions de juin et d'octobre du Comité SPS, le Canada a fait des déclarations sur l'enquête portant sur la présence de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada. Dans ces déclarations, le gouvernement a fourni l'information la plus récente dont il dispose sur cette enquête. Il a également fait part des mesures réglementaires qu'il a adoptées en la matière (voir également la section du présent chapitre consacrée à l'ESB). Le gouvernement du Canada a invité ses partenaires commerciaux à reprendre les échanges avec le Canada en se fondant sur les conclusions scientifiques et sur les preuves catégoriques qui démontrent que l'incidence de l'ESB au Canada fait de notre pays un pays à risque faible en vertu du Code sanitaire pour les animaux terrestres de l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE). Le Canada a également fait savoir qu'il était favorable à des améliorations au chapitre du Code de l'OIE sur l'ESB. En marge des réunions du Comité SPS, le Canada a rencontré certains de ses principaux partenaires commerciaux : la Chine, la Corée, Hong Kong, le Japon et Taïwan afin de les inciter, sur des fondements scientifiques, à lever immédiatement leurs restrictions d'importation de viande de bœuf en provenance du Canada.

Le Comité SPS reste largement utilisé par le Canada et d'autres États membres de l'OMC, y compris des pays en développement, comme tribune d'échanges sur des questions bilatérales. En 2003, le Canada y a soulevé 16 questions dont les restrictions du Mexique liées aux haricots, les politiques de l'Union européenne en matière de biotechnologie, les restrictions de l'Inde sur le sperme bovin et les permis d'importation au Venezuela. Le Comité est également une tribune d'échanges utile où les États membres peuvent tenir leurs partenaires commerciaux au courant des tenants et aboutissants des questions

Encéphalopathie spongiforme bovine

Le 20 mai 2003, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a annoncé avoir placé une exploitation agricole de l'Alberta sous surveillance dans le cadre d'une enquête sur l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), plus connue sous le nom de maladie de la vache folle. L'ACIA a immédiatement lancé une enquête approfondie. Le 9 juin, l'ACIA a annoncé que son enquête tirait à sa fin et que tous les autres résultats d'analyses étaient négatifs. Elle a également annoncé qu'une équipe d'experts internationaux avait validé ses conclusions et avait confirmé que l'enquête avait été poussée au maximum des possibilités. Le 26 juin, l'équipe d'experts internationaux a rendu ses conclusions publiques. Le 2 juillet, le rapport d'enquête final de l'ACIA a également été rendu public.

Le Canada a pris des dispositions pour mettre en œuvre les mesures correctives proposées par l'équipe d'experts internationaux. Le 18 juillet, le Canada a annoncé une mesure imposant de retirer le matériel à risque spécifié (MRS) des produits destinés à la consommation humaine. Cette mesure est entrée en vigueur le 24 juillet. Le 9 janvier 2004, le gouvernement du Canada a annoncé un financement de 92,1 millions de dollars sur cinq ans pour améliorer les mesures d'identification, de suivi et de retraçage, et d'intensification de la surveillance et des épreuves liées à l'ESB. Le gouvernement procède actuellement à des consultations auprès des parties prenantes sur le contrôle et la surveillance de l'alimentation animale.

Juste après la déclaration du 20 mai, la plupart de nos partenaires commerciaux ont instauré des restrictions d'importation temporaires sur les bovins sur pied, le bœuf et les produits du bœuf en provenance du Canada. Les États-Unis représentent, et de loin, notre plus grand marché d'exportation de bovins vivants et de bœuf (3,5 milliards de dollars annuellement, dont 1,8 milliard en bovins vivants et 1,7 milliard en bœuf). Nos autres marchés clés sont le Mexique (185 millions de dollars); le Japon (81 millions de dollars); la Corée (50 millions de dollars); Taïwan (20 millions de dollars); la Chine (10 millions de dollars) et Hong Kong (3 millions

Par ailleurs, le Comité a organisé une réunion spéciale sur le fonctionnement des points d'information nationaux en marge de sa réunion du mois d'octobre, la première réunion spéciale de ce type en quatre ans. Le but était de réunir les représentants des autorités responsables des notifications et des points d'information de chaque État membre et, par le biais de discussions et de présentations par des groupes spéciaux, de mettre en lumière les problèmes précis auxquels les pays sont confrontés et qui minent l'efficacité des autorités nationales responsables des notifications et des points d'information nationaux, le tout dans la perspective d'y apporter des solutions. Le Conseil canadien des normes, point d'information national du Canada, a pris part à ces discussions.

Aux réunions de juin et d'octobre du Comité SPS, le Canada a fait des déclarations sur l'enquête portant sur la présence de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada. Dans ces déclarations, le gouvernement a fourni l'information la plus récente dont il dispose sur cette enquête. Il a également fait part des mesures réglementaires qu'il a adoptées en la matière (voir également la section du présent chapitre consacrée à l'ESB). Le gouvernement du Canada a invité ses partenaires commerciaux à reprendre les échanges avec le Canada en se fondant sur les conclusions scientifiques et sur les preuves catégoriques qui démontrent que l'incidence de l'ESB au Canada fait de notre pays un pays à risque faible en vertu du Code sanitaire pour les animaux terrestres de l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE). Le Canada a également fait savoir qu'il était favorable à des améliorations au chapitre du Code de l'OIE sur l'ESB. En marge des réunions du Comité SPS, le Canada a rencontré certains de ses principaux partenaires commerciaux : la Chine, la Corée, Hong Kong, le Japon et Taïwan afin de les inciter, sur des fondements scientifiques, à lever immédiatement leurs restrictions d'importation de viande de bœuf en provenance du Canada.

Le Comité SPS reste largement utilisé par le Canada et d'autres États membres de l'OMC, y compris des pays en développement, comme tribune d'échanges sur des questions bilatérales. En 2003, le Canada y a soulevé 16 questions dont les restrictions du Mexique liées aux haricots, les politiques de l'Union européenne en matière de biotechnologie, les restrictions de l'Inde sur le sperme bovin et les permis d'importation au Venezuela. Le Comité est également une tribune d'échanges utile où les États membres peuvent tenir leurs partenaires commerciaux au courant des tenants et aboutissants des questions

Encéphalopathie spongiforme bovine

Le 20 mai 2003, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a annoncé avoir placé une exploitation agricole de l'Alberta sous surveillance dans le cadre d'une enquête sur l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), plus connue sous le nom de maladie de la vache folle. L'ACIA a immédiatement lancé une enquête approfondie. Le 9 juin, l'ACIA a annoncé que son enquête tirait à sa fin et que tous les autres résultats d'analyses étaient négatifs. Elle a également annoncé qu'une équipe d'experts internationaux avait validé ses conclusions et avait confirmé que l'enquête avait été poussée au maximum des possibilités. Le 26 juin, l'équipe d'experts internationaux a rendu ses conclusions publiques. Le 2 juillet, le rapport d'enquête final de l'ACIA a également été rendu public.

Le Canada a pris des dispositions pour mettre en œuvre les mesures correctives proposées par l'équipe d'experts internationaux. Le 18 juillet, le Canada a annoncé une mesure imposant de retirer le matériel à risque spécifié (MRS) des produits destinés à la consommation humaine. Cette mesure est entrée en vigueur le 24 juillet. Le 9 janvier 2004, le gouvernement du Canada a annoncé un financement de 92,1 millions de dollars sur cinq ans pour améliorer les mesures d'identification, de suivi et de retraçage, et d'intensification de la surveillance et des épreuves liées à l'ESB. Le gouvernement procède actuellement à des consultations auprès des parties prenantes sur le contrôle et la surveillance de l'alimentation animale.

Juste après la déclaration du 20 mai, la plupart de nos partenaires commerciaux ont instauré des restrictions d'importation temporaires sur les bovins sur pied, le bœuf et les produits du bœuf en provenance du Canada. Les États-Unis représentent, et de loin, notre plus grand marché d'exportation de bovins vivants et de bœuf (3,5 milliards de dollars annuellement, dont 1,8 milliard en bovins vivants et 1,7 milliard en bœuf). Nos autres marchés clés sont le Mexique (185 millions de dollars), le Japon (81 millions de dollars); la Corée (50 millions de dollars); Taïwan (20 millions de dollars); la Chine (10 millions de dollars) et Hong Kong (3 millions

de dollars). D'autres exportations animales ont également souffert de ces restrictions, telles que le bison, le mouton et la chèvre.

Par ailleurs, certains de nos partenaires commerciaux ont imposé des mesures, selon les normes de l'OIE (explications ci-dessous), sur des produits qui ne devraient pas être touchés par les mesures d'importation liées à l'ESB, notamment le lait et les produits laitiers, le sperme et les embryons de bœuf, le suif sans protéine et ses dérivés, et les cuirs et les peaux.

Depuis le début de l'enquête, nous tenons tous nos partenaires commerciaux au courant de ses développements par des communications directes des ministres et des hauts responsables à Ottawa et par l'intermédiaire de nos missions à l'étranger. Nous communiquons également avec les missions étrangères à Ottawa. À l'issue de cette enquête, en nous fondant sur des faits scientifiques et la preuve incontestable que l'incidence de l'ESB au Canada fait de notre pays un pays à risque faible tel que défini dans le Code sanitaire pour les animaux terrestres de l'OIE, nous avons demandé à tous nos partenaires commerciaux de reprendre le commerce du bœuf et des produits bovins avec le Canada. Nous avons saisi toutes les occasions qui se présentaient pour faire des déclarations sur les intérêts que présente l'accès aux marchés, et nous avons l'intention de poursuivre ces efforts. Nous avons également invité nos partenaires commerciaux à lever toute restriction imposée sur les produits qui, selon les normes de l'OIE, ne devraient pas faire l'objet de mesures liées à l'ESB.

Veuillez consulter les sections consacrées à chaque pays pour obtenir plus de renseignements sur des marchés précis.

L'ESB et l'OIE

L'Organisation mondiale de la santé animale (OIE), auparavant connue sous le nom d'Office international des épizooties, a été retenue par l'OMC comme organisation de référence dans l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires. L'OIE est l'organisation de normalisation chargée d'établir des normes, d'énoncer des lignes directrices et de formuler des recommandations sur la santé animale, afin d'assurer la sécurité sanitaire des animaux et des produits animaux dans les échanges internationaux. L'OIE a pour la première fois en 1992 énoncé des dispositions visant à gérer les risques pour la santé humaine et animale que représente la présence de l'agent de l'ESB chez les bovins. Les dispositions de l'OIE sur l'ESB sont actualisées chaque année compte tenu des nouvelles connaissances et des renseignements les plus récents sur cette maladie.

À l'instar des États-Unis et du Mexique, le Canada a demandé à l'OIE que les dispositions liées à l'ESB soient réorientées vers une approche plus concrète qui repose davantage sur les risques. Le Canada a activement participé aux discussions du Groupe de travail de l'OIE sur l'ESB lors de la réunion du mois de septembre 2003. Les participants à la réunion ont suggéré qu'on apporte des changements considérables aux dispositions sur l'ESB figurant au Code sanitaire de l'OIE pour les animaux terrestres. Les changements proposés comprennent l'adoption d'un système fondé sur les risques propres à chaque produit, et non sur les risques propres à chaque pays, ainsi que la refonte du système de classification des pays en fonction de l'efficacité et de la durée d'application des mesures d'atténuation des risques adoptées par les pays concernés. Le Canada soutient cette orientation et sollicite activement le soutien des autres pays membres de l'OIE pour que ces propositions de révisions du Code sanitaire de l'OIE pour les animaux terrestres soient acceptées à la prochaine assemblée générale de l'OIE en mai 2004.

qui les intéressent. Au cours de l'année 2003, par exemple, les États-Unis ont régulièrement tenu les autres États membres au courant de l'état d'avancement de leur législation sur le bioterrorisme. Également, les États-Unis, le Canada, les pays de l'Union européenne et d'autres nations ont remis au Comité SPS des mises à jour sur leurs exigences d'importation respectives en matière de matériaux d'emballage en bois massif.

En 2003, le Canada a émis 65 notifications sur les mesures SPS au Secrétariat de l'OMC et a fourni des commentaires sur 13 notifications présentées par d'autres pays.

BIOTECHNOLOGIE ET ÉTIQUETAGE OGM

Un certain nombre de pays ont récemment mis en œuvre des règles d'étiquetage obligatoires pour les produits alimentaires transformés ou produits avec des organismes génétiquement modifiés (OGM). Le recours à l'étiquetage aux fins d'information en matière de santé et de sécurité est certes un objectif légitime, et le Canada appuie les mesures d'étiquetage visant à donner aux consommateurs ce genre de renseignements importants. Cependant, le Canada est préoccupé par la tendance de plus en plus prononcée à imposer un étiquetage obligatoire sur la méthode de production lorsque d'autres solutions, moins restrictives pour les échanges, pourraient être adoptées. L'étiquetage obligatoire pour indiquer la méthode de production (lorsque cela n'entre pas en compte dans les caractéristiques d'un produit) pourrait être utilisé comme mesure de discrimination à l'encontre de « produits similaires » et pourrait représenter un obstacle technique au commerce. La non-discrimination est un principe enchâssé dans l'Accord de l'OMC.

Soulignons que la question de l'étiquetage obligatoire sur la méthode de production ne se limite pas aux aliments dérivés de la biotechnologie. Elle pourrait avoir de sérieuses répercussions sur d'autres secteurs d'activités canadiens, comme l'industrie manufacturière, les mines, la foresterie et les pêches.

L'industrie, les producteurs et les consommateurs canadiens collaborent pour trouver un moyen d'offrir davantage d'information aux consommateurs. Par l'intermédiaire de l'Office des normes générales du Canada, ces groupes ont récemment atteint un consensus en faveur d'une norme non contraignante constituant un cadre d'étiquetage volontaire des aliments obtenus avec ou sans l'aide de la biotechnologie. Cette norme en est à la phase suivante du processus d'élaboration normatif. Si elle est approuvée, elle pourrait faire l'objet d'une publication à titre de norme nationale dès le début de 2004. Le Canada défend cette approche auprès de ses partenaires commerciaux, notamment la Chine, la Corée, la Malaisie, Hong Kong et l'Union européenne, et continuera de le faire avec d'autres pays lorsque les occasions se présentent.

Le Canada reconnaît qu'il est crucial d'élaborer des politiques à l'échelle internationale sur la biotechnologie. Il entend continuer à observer les mesures qui sont prises par d'autres pays afin de tirer des enseignements de leurs réussites et de leurs échecs. Le Canada joue un rôle prépondérant dans l'établissement de normes internationales sur les aliments génétiquement modifiés et leur étiquetage, par l'intermédiaire de la Commission du Codex Alimentarius. Le Canada préside le Comité du Codex sur l'étiquetage des denrées alimentaires préemballées, qui prépare des directives sur l'étiquetage des denrées alimentaires dérivées de la biotechnologie. Il a également présidé un groupe de rédaction international afin de disposer de davantage de données techniques pour élaborer les lignes directrices sur l'étiquetage de ce type d'aliments.

RECOURS COMMERCIAUX

Niveau bilatéral

Le gouvernement du Canada observe activement l'application des recours commerciaux dans les pays où l'industrie canadienne a des intérêts commerciaux. Concrètement, le gouvernement analyse les changments apportés aux lois et aux pratiques de recours commerciaux de nos principaux partenaires commerciaux et il intervient, au besoin, dans des enquêtes particulières concernant nos exportations. Il aide également les exportateurs canadiens qui font l'objet d'enquêtes dans d'autres pays en leur fournissant des renseignements et des conseils. Il peut même agir à titre de défendeur direct dans les affaires impliquant des droits compensateurs.

Le gouvernement a présenté des arguments à diverses autorités étrangères menant des enquêtes dans le cadre de recours commerciaux contre des produits canadiens. Par exemple, il a déposé des réponses approfondies et est largement intervenu auprès des autorités américaines dans le cadre de l'enquête du département du Commerce des États-Unis sur les programmes du secteur du blé

canadien. (Des précisions sur cette affaire figurent dans la section consacrée aux États-Unis au chapitre quatre.) De plus, les représentants du gouvernement du Canada ont formulé des observations en prévision d'un réexamen possible à l'extinction des droits antidumping appliqués par la Chine au papier journal canadien. Un examen a débuté le 1er juillet 2003 et est actuellement en cours. Enfin, le gouvernement suit toujours les développements relatifs à divers différends examinés dans le contexte du régime du chapitre 19 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) concernant des produits canadiens et défend les intérêts canadiens dans le cadre de la contestation extraordinaire émise par les États-Unis concernant la décision du groupe spécial constitué aux termes du chapitre 19 de l'ALENA intimant au département du Commerce des États-Unis d'annuler les droits antidumping sur le magnésium pur.

Dans la version de 2003 du présent document sur les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, il était indiqué que le gouvernement était intervenu auprès des autorités de l'Inde au sujet d'une enquête antidumping concernant la vitamine C et auprès de la Chine dans une enquête en matière de sauvegarde sur certains produits de l'acier. Depuis, le gouvernement indien a conclu à l'existence d'un dumping et a appliqué des droits en conséquence. De même, les autorités chinoises ont informé les membres de l'OMC de leur décision d'appliquer des mesures temporaires de sauvegarde contre les importations d'acier. Ces mesures viennent à échéance en mai 2005. En 2003 également, les autorités australiennes ont mené une enquête antidumping sur les blindages de broyeur canadiens et ont annoncé le 17 septembre 2003 que des droits antidumping seraient appliqués. Au nombre des différentes enquêtes antidumping initiées en 2003, citons celle entreprise par la Corée sur le chlorure de choline, celle du Mexique sur le papier journal et celle des États-Unis sur les poulets casher. Concernant cette dernière enquête, les États-Unis ont en janvier 2004 clos cette enquête après une détermination préliminaire négative de l'existence d'un préjudice préliminaire.

Organisation mondiale du commerce

Dans le cadre du présent cycle de négociations commerciales multilatérales de l'OMC, le Canada cherche à introduire des disciplines plus précises et à promouvoir une utilisation plus transparente et plus claire des recours commerciaux par ses partenaires commerciaux. À cet égard, le Canada souhaite examiner les principales dispositions en matière de recours commerciaux afin de renforcer et de clarifier les règles et d'atteindre une plus grande convergence et une meilleure prévisibilité de leur application. C'est la raison pour laquelle le Canada a participé à la discussion sur les questions dont on propose la négociation et a présenté un rapport général sur les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires, ainsi que des présentations plus détaillées sur les droits antidumping et les subventions. Ces documents peuvent être consultés sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à l'adresse suivante : *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/goods-fr.asp*

En plus de contribuer activement aux travaux des comités des pratiques antidumping, des subventions et des mesures de sauvegarde de l'OMC — pour s'assurer que tous les membres administrent leurs lois en matière de recours commerciaux conformément aux règles prescrites par l'OMC — le Canada participe à titre de tierce partie aux procédures de règlement des différends portant sur des questions qui concernent ses intérêts. C'est ainsi qu'il prend part en cette qualité aux procédures de l'OMC dans les affaires suivantes : programme relatif au sucre de l'Union européenne, subventions des États-Unis à la culture du coton, droits compensateurs institués par les États-Unis sur la tôle forte en provenance du Mexique, droits antidumping des États-Unis sur le ciment mexicain, droits antidumping des États-Unis sur les produits tubulaires pour champs pétrolifères en provenance du Mexique. Également, en 2003, le Canada a continué d'intervenir à titre de coplaignant dans l'action menée à l'OMC contre l'« amendement Byrd » aux États-Unis. (Pour obtenir des renseignements sur l'amendement Byrd, nous vous invitons à consulter le chapitre 4).

Enfin, le Canada a participé en qualité de tierce partie au différend lié aux mesures de sauvegarde du secteur de l'acier appliquées par les États-Unis. À l'annonce de la décision des autorités américaines en mars 2002 d'appliquer des droits de douane sur les importations de divers produits de l'acier pouvant atteindre 30 %, des pays membres de l'OMC, dont la Chine, le Japon et l'Union européenne, ont contesté ces mesures en vertu des règles de l'OMC. Il est vrai que les importations en provenance du Canada et du Mexique étaient exclues de ces mesures restrictives au titre de l'Accord de libre-échange nord-américain. Toutefois, ce litige présentait un intérêt primordial pour le Canada puisque la contestation élevée

par les pays plaignants portait, entre autres, sur le fait que les États-Unis avaient violé les obligations contractées en vertu des accords de l'OMC en exemptant le Canada et d'autres partenaires de libre-échange de l'application de ces mesures de sauvegarde. Le 10 novembre 2003, l'Organe d'appel de l'OMC a confirmé la décision rendue par le groupe spécial à l'encontre des États-Unis incluant le fait qu'ils n'avaient pas fourni d'explication convaincante quant à leur décision d'exempter de ces mesures les importations en provenance du Canada. Le 4 décembre, le président George W. Bush a annoncé la suspension des droits de douane sur l'acier, se protégeant ainsi de mesures de rétorsion éventuelles de la part des plaignants. À titre d'explication, le président Bush a déclaré que ces mesures avaient permis d'atteindre l'objectif souhaité, à savoir permettre aux aciéries américaines de s'aligner face à la concurrence accrue en procédant à des regroupements.

Initiative sur l'acier de l'Organisation de coopération et de développement économiques

Sous l'égide du Groupe de haut niveau sur l'acier, les travaux se poursuivent pour introduire d'éventuelles disciplines multilatérales en cas d'intervention du gouvernement dans le secteur de l'acier. Le but principal de ces travaux est d'instaurer des disciplines sur les subventions à ce secteur qui faussent les marchés de l'acier. Ces disciplines, combinées à des actions menées par l'industrie pour fermer les usines qui se caractérisent par un rendement insuffisant ou une capacité excédentaire de production d'acier, représentent une tentative pour éliminer les facteurs qui faussent les marchés et entraînent le recours à des mesures commerciales. D'importants progrès ont été réalisés en 2003 sur le champ d'application par produits et les disciplines qui pourraient être comprises dans un futur accord sur les subventions de l'acier. Toutefois, les avis diffèrent sur les exemptions à ces disciplines et sur le traitement spécial et différencié à accorder aux pays en développement. Le Canada continuera aux côtés des plus gros producteurs d'acier au monde, à prendre part à ces négociations et à œuvrer en faveur de la conclusion satisfaisante d'un accord sur les subventions de l'acier.

RÈGLES D'ORIGINE

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine prescrivait l'exécution d'un programme de travail visant l'élaboration de règles communes sur l'origine des produits pour le commerce non préférentiel. Il était initialement prévu que le programme de travail soit achevé en juillet 1998. Toutefois, le délai imposé pour l'achèvement des principales questions de politique relevées dans le rapport du Comité des règles d'origine au Conseil général (décembre 2002) a été repoussé à juillet 2004. Si les principales questions de politique sont réglées d'ici juillet 2004, le Comité des règles d'origine devra terminer son travail technique d'ici la fin de 2004, y compris l'examen de la cohérence des résultats. L'échec du Comité des règles d'origine à respecter la date limite d'achèvement du programme de travail est attribuable à la complexité technique entourant l'élaboration d'un accord sur des règles pour tous les produits; aux positions rigides de nombreux membres, plus particulièrement dans les domaines de l'agriculture, des textiles et de l'habillement, et des produits industriels; et à l'absence de consensus sur la portée du programme de travail (c'est-à-dire pour déterminer si des règles harmonisées doivent être utilisées et dans quels cas).

Dans l'élaboration de règles d'origine communes dans le domaine du commerce non préférentiel, le Canada vise trois objectifs : parvenir à la formulation de règles communes propres à accroître la transparence et à instaurer un climat de confiance pour les commerçants, empêcher les pays de se servir des règles d'origine pour restreindre l'accès aux marchés et adopter des règles efficaces du point de vue technique, qui reflètent la dimension mondiale de la production et de l'achat des matières et des produits. En ce qui concerne les répercussions des règles d'origine harmonisées, le Canada estime que les membres devraient suivre ces règles dans l'application des instruments de politique commerciale non préférentielle uniquement dans le cas où d'autres accords de l'OMC exigent que l'on détermine le pays d'origine.

FACILITATION DES ÉCHANGES

Des dispositions spécifiques relatives à l'amélioration de la transparence et à l'établissement de normes de procédures minimales sont déjà incluses dans le cadre juridique de l'OMC, par exemple dans les articles suivants de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) : article V (Liberté de transit), article VIII (Redevances et formalités se rapportant à l'importation et à l'exportation) et article X (Publication et application des règlements relatifs au commerce). Toutefois, l'ensemble de ces règles datent de la création originale du GATT en 1947 et, dans certains cas, découlent directement de dispositions en vigueur depuis le début du XX^{e} siècle.

Lors de la Quatrième Conférence ministérielle de Doha en 2001, les ministres se sont entendus sur un programme de travail ciblé sur la facilitation des échanges, dans la perspective d'engager des négociations après la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC de Cancun de septembre 2003. Le gouvernement du Canada vise les objectifs suivants au cours des négociations : à partir du cadre légal de l'OMC existant (c.-à-d. les articles V, VIII et X du GATT), négocier des disciplines qui permettraient d'étendre la transparence, accélérer le dédouanement des marchandises, et réduire, simplifier et moderniser les exigences et les formalités aux frontières.

Le Canada considère que la facilitation des échanges bénéficiera à tous les pays et est un complément naturel aux négociations sur l'accès aux marchés des produits. La mise en place de nouvelles règles multilatérales en la matière aiderait les pays à moderniser leurs frontières pour accélérer les mouvements transnationaux de marchandises, tout en respectant scrupuleusement les objectifs non commerciaux tels que ceux liés à la sécurité. La modernisation des frontières engendrerait également une réduction des coûts pour toutes les entreprises, un avantage particulièrement appréciable pour les petites et moyennes entreprises.

En cherchant à obtenir un accord en faveur de négociations sur des règles de facilitation des échanges, le Canada, de concert avec d'autres membres de l'OMC qui partagent les mêmes positions, a présenté au cours de 2002 et de 2003 un éventail de propositions pour clarifier et améliorer le cadre juridique existant. Les membres de l'OMC n'ayant pas réussi à trouver un consensus à Cancun, les travaux sont au point mort sur cette question pendant que les membres cherchent un terrain d'entente sur les moyens qui leur permettraient de faire progresser le Programme de Doha pour le développement dans son ensemble, y compris la facilitation des échanges.

L'importance que l'OMC a décidé d'accorder à la facilitation des échanges a incité ses membres à donner une plus large place à cette notion dans leurs programmes respectifs. Une grande variété d'institutions financières internationales, de donateurs, d'organismes des Nations Unies, ainsi que l'Organisation mondiale des douanes et des organisations non gouvernementales démontrent un intérêt renouvelé pour les programmes de facilitation des échanges et la mise en place de solutions concrètes. Le Canada soutient activement les initiatives touchant la prestation d'aide technique et le renforcement des compétences, qui aident les pays en développement à se conformer aux normes plus strictes en matière de gestion des activités frontalières.

Le gouvernement du Canada est persuadé que les nombreux bénéfices que les États retireront de la facilitation des échanges, bénéfices largement reconnus au sein de l'OMC mais aussi en dehors de l'Organisation, donneront lieu à la volonté politique nécessaire pour lancer des négociations dans ce domaine. Nous poursuivrons nos efforts pour que ces négociations soient engagées dans les plus brefs délais.

Améliorer l'accès aux marchés des services

NÉGOCIATIONS SUR L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LE COMMERCE DES SERVICES

Le secteur des services oriente la transformation du Canada en une économie fondée sur le savoir. Important exportateur de services, le Canada s'appuie sur de règles multilatérales exécutoires en matière de commerce des services. Grâce à ces règles, les exportateurs de services canadiens jouissent d'un traitement juste et équitable sur les marchés étrangers. Les négociations en cours sur les services au sein de l'OMC sont donc importantes pour notre pays et permettent d'envisager l'ouverture de nouveaux marchés à l'entrepreneuriat, à l'innovation et au savoir-faire canadiens.

Le Canada s'efforce d'obtenir l'adoption de règles multilatérales exécutoires propres à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services. En collaboration avec d'autres membres de l'OMC, le Canada s'efforce d'accroître la transparence et la clarté de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) afin d'en faciliter l'application. Parmi les questions à examiner au cours des négociations, citons les secteurs et les marchés qui présentent un intérêt pour les exportateurs canadiens, les obstacles actuels ou éventuels à la vente de services canadiens sur des marchés ou à des clients étrangers, l'élargissement de l'accès aux pays de destination les plus importants pour les services canadiens et la possibilité, pour les consommateurs canadiens, d'avoir accès à des services de qualité à des prix compétitifs.

Le cycle de négociations en cours a débuté en janvier 2000, conformément aux prescriptions de l'AGCS, instauré dans le cadre des accords sur l'OMC de 1995. Lors de la Conférence ministérielle de Doha en novembre 2001, les membres de l'OMC ont fixé deux échéances clés pour ces négociations : la première concerne la présentation des demandes initiales de chaque pays qui devait être remise le 30 juin 2002 et énoncer les domaines d'intérêt sur lesquels porteront ses engagements d'accès aux marchés; la deuxième a été fixée au 31 mars 2003, date à laquelle devait être remise la présentation de l'offre de chaque pays pour l'ouverture de secteurs précis. La date limite de conclusion de ce cycle de négociations a été fixée au mois de janvier 2005.

Le Canada a présenté ses demandes initiales aux autres membres de l'OMC dans le délai convenu. Le 8 juillet 2002, il a rendu public le sommaire des marchés dont il demandait l'ouverture à des pays choisis. La description des demandes initiales en matière d'ouverture de marchés qui ont été soumises par le Canada à d'autres pays peut être consultée en ligne aux adresses suivantes : *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac* et *http://services2000.ic.gc.ca* Ces renseignements ont été compilés à l'issue de consultations approfondies menées auprès de parties intéressées canadiennes et sont le fruit d'une étroite collaboration avec les provinces et les territoires. Le Canada a également prêté une attention particulière à la situation des petites et moyennes entreprises canadiennes. Les demandes présentées par le Canada portent sur l'accroissement de l'accès aux marchés dans 12 secteurs d'importance qui présentent un intérêt économique considérable pour les prestataires de services canadiens, notamment dans les domaines des services professionnels, commerciaux et financiers, dans les secteurs des télécommunications et de l'informatique, et dans le domaine des services environnementaux.

Le 31 mars 2003, le gouvernement du Canada a rendu publique la version intégrale de l'offre conditionnelle initiale qu'il a présentée à ses partenaires commerciaux dans le cadre des négociations sur l'AGCS. Le Canada a été le premier État à s'engager à rendre son offre publique et se réjouit que ses partenaires en aient fait autant. L'offre initiale du Canada contient les garanties d'accès aux marchés et de non-discrimination que nous nous proposons d'offrir aux autres pays en contrepartie d'une amélioration de l'accès aux marchés des services pour les exportateurs canadiens. Le Canada propose de s'engager à accroître l'accès à ses marchés dans les domaines suivants :

- services financiers;
- services commerciaux (comptabilité, services juridiques, architecture, ingénierie, immobilier et conseil en gestion, entre autres);
- services de communication (services de messagerie);
- services de construction;
- services de distribution;
- services liés au tourisme et aux voyages;
- services de transport.

Pour plus de renseignements sur l'offre initiale du Canada dans le cadre de l'AGCS, consultez le site Web du gouvernement du Canada sur les négociations de l'AGCS (*http://services2000.ic.gc.ca*).

L'offre initiale respecte les objectifs de base de la négociation que chaque pays a établis pour lui-même et tient compte des diverses demandes bilatérales reçues de la part de ses partenaires. Notre offre initiale est conforme à nos objectifs de base et n'énonce donc aucun engagement sur la santé, l'enseignement public, les services sociaux ou la culture. L'offre initiale et toutes les offres ultérieures seront maintenues sous réserve du degré de libéralisation du commerce des services atteint à l'issue des négociations. Autrement dit, le gouvernement du Canada ne conférera un caractère exécutoire à son offre, à l'issue des négociations, que si celles-ci ont été conclues à sa satisfaction.

À l'issue du processus de négociation, les résultats des négociations sur les requêtes et les offres bilatérales s'appliqueront à tous les États membres de l'OMC selon le principe de la nation la plus favorisée. Tous les États membres pourront ainsi tirer parti jusqu'à un certain point des négociations entreprises au niveau bilatéral, qu'ils aient négocié ou non des engagements bilatéraux d'accès aux marchés. De plus, les États membres conservent la possibilité d'ouvrir les secteurs de leur choix.

Deux secteurs de service sont présentés ci-après à titre d'exemples, afin d'illustrer le genre d'obstacles auxquels se butent les prestataires de services canadiens et le type d'améliorations dont le Canada souhaite bénéficier et qu'il a proposé d'apporter au cours de ce cycle de négociations.

SERVICES PROFESSIONNELS

Le secteur canadien des services professionnels, largement dominé par les professions d'ingénieurs, d'architectes et de conseillers en gestion, affiche une

Processus de consultation et d'information sur l'AGCS

La tenue de consultations nationales est essentielle à l'amélioration des principes de bonne gouvernance et de transparence ainsi qu'à la promotion d'une approche démocratique pour élaborer des politiques commerciales. La politique commerciale du Canada englobe des intérêts qui vont au-delà de ceux qui concernent le milieu des affaires, et tous les citoyens peuvent participer à la définition de cette politique. L'organisation de consultations intensives et permanentes sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC demeure un aspect important de l'engagement global pris par le gouvernement du Canada pour veiller à ce que la position du Canada à l'égard de cet accord continue de refléter les intérêts de tous les Canadiens.

Le gouvernement du Canada sollicite et continuera de solliciter l'opinion de ses citoyens dans le cadre de l'élaboration de ses politiques et de ses positions commerciales, en utilisant des mécanismes de consultation très variés. Entre autres mécanismes, on peut citer le processus de consultation du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international ainsi que les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur. Le gouvernement collabore étroitement avec les provinces et les territoires, qui ont compétence dans bon nombre de domaines liés au commerce des services, pour élaborer et adapter ses positions de négociations. Les municipalités participent également au processus de consultation et d'information du gouvernement. Et, facteur tout aussi important, le gouvernement invite tous les Canadiens intéressés à formuler leur point de vue et leurs observations sur le sujet par l'entremise du site Web du gouvernement du Canada consacré aux négociations de l'AGCS (*http://services2000.ic.gc.ca*).

En 2004, le gouvernement va engager une nouvelle série de consultations et d'information intersectorielles dans tout le pays. Elles devraient permettre de recueillir des données qui seront utiles non seulement dans le cadre des négociations en cours sur l'AGCS, mais également pour toutes les questions touchant les services abordées dans le cadre de toutes nos négociations de libre-échange bilatérales et régionales en cours. Le gouvernement entreprend des actions coordonnées avec les provinces et les territoires pour entendre l'opinion, non seulement des fonctionnaires provinciaux, mais également des groupes locaux d'entreprises et des organisations non gouvernementales locales sur la position de négociation du Canada. En plus d'instaurer un dialogue mutuellement bénéfique entre les fonctionnaires du gouvernement et les parties intéressées, ces consultations confèrent une dimension régionale et un certain équilibre aux observations des Canadiens sur les négociations.

Dans le contexte des lignes directrices et des procédures réaffirmées lors de la Conférence ministérielle de Doha en 2001, le gouvernement continuera à consulter, informer et mobiliser les citoyens, au fur et à mesure que se déroulent les négociations, afin de faire en sorte que la position du Canada sur l'AGCS continue à tenir compte des intérêts de tous les Canadiens. Le gouvernement se réjouit de connaître le point de vue des Canadiens que le sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent faire part de leurs commentaires sont invités à visiter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) ou celui du gouvernement du Canada sur les négociations de l'AGCS (*http://services2000.ic.gc.ca*).

croissance continue de ses activités internationales. Les exportations de services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques ont à elles seules augmenté de 38,9 % entre 2001 et 2002 (soit de 2,6 milliards à 3,6 milliards). Les compétences et l'expertise des fournisseurs canadiens de services professionnels sont reconnues et recherchées dans le monde entier.

Les fournisseurs canadiens de services professionnels ont bénéficié dans une large mesure des engagements que le Canada a obtenus d'autres pays dans le cadre de l'AGCS. De plus, les négociations en cours au titre de cet accord sont une excellente occasion de promouvoir

Processus de consultation et d'information sur l'AGCS

La tenue de consultations nationales est essentielle à l'amélioration des principes de bonne gouvernance et de transparence ainsi qu'à la promotion d'une approche démocratique pour élaborer des politiques commerciales. La politique commerciale du Canada englobe des intérêts qui vont au-delà de ceux qui concernent le milieu des affaires, et tous les citoyens peuvent participer à la définition de cette politique. L'organisation de consultations intensives et permanentes sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC demeure un aspect important de l'engagement global pris par le gouvernement du Canada pour veiller à ce que la position du Canada à l'égard de cet accord continue de refléter les intérêts de tous les Canadiens.

Le gouvernement du Canada sollicite et continuera de solliciter l'opinion de ses citoyens dans le cadre de l'élaboration de ses politiques et de ses positions commerciales, en utilisant des mécanismes de consultation très variés. Entre autres mécanismes, on peut citer le processus de consultation du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international ainsi que les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur. Le gouvernement collabore étroitement avec les provinces et les territoires, qui ont compétence dans bon nombre de domaines liés au commerce des services, pour élaborer et adapter ses positions de négociations. Les municipalités participent également au processus de consultation et d'information du gouvernement. Et, facteur tout aussi important, le gouvernement invite tous les Canadiens intéressés à formuler leur point de vue et leurs observations sur le sujet par l'entremise du site Web du gouvernement du Canada consacré aux négociations de l'AGCS (*http://services2000.ic.gc.ca*).

En 2004, le gouvernement va engager une nouvelle série de consultations et d'information intersectorielles dans tout le pays. Elles devraient permettre de recueillir des données qui seront utiles non seulement dans le cadre des négociations en cours sur l'AGCS, mais également pour toutes les questions touchant les services abordées dans le cadre de toutes nos négociations de libre-échange bilatérales et régionales en cours. Le gouvernement entreprend des actions coordonnées avec les provinces et les territoires pour entendre l'opinion, non seulement des fonctionnaires provinciaux, mais également des groupes locaux d'entreprises et des organisations non gouvernementales locales sur la position de négociation du Canada. En plus d'instaurer un dialogue mutuellement bénéfique entre les fonctionnaires du gouvernement et les parties intéressées, ces consultations confèrent une dimension régionale et un certain équilibre aux observations des Canadiens sur les négociations.

Dans le contexte des lignes directrices et des procédures réaffirmées lors de la Conférence ministérielle de Doha en 2001, le gouvernement continuera à consulter, informer et mobiliser les citoyens, au fur et à mesure que se déroulent les négociations, afin de faire en sorte que la position du Canada sur l'AGCS continue à tenir compte des intérêts de tous les Canadiens. Le gouvernement se réjouit de connaître le point de vue des Canadiens que le sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent faire part de leurs commentaires sont invités à visiter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) ou celui du gouvernement du Canada sur les négociations de l'AGCS (*http://services2000.ic.gc.ca*).

croissance continue de ses activités internationales. Les exportations de services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques ont à elles seules augmenté de 38,9 % entre 2001 et 2002 (soit de 2,6 milliards à 3,6 milliards). Les compétences et l'expertise des fournisseurs canadiens de services professionnels sont reconnues et recherchées dans le monde entier.

Les fournisseurs canadiens de services professionnels ont bénéficié dans une large mesure des engagements que le Canada a obtenus d'autres pays dans le cadre de l'AGCS. De plus, les négociations en cours au titre de cet accord sont une excellente occasion de promouvoir

l'élargissement de l'accès aux marchés pour nos services professionnels, y compris les services juridiques, les services comptables, la vérification et la tenue des livres, les services fiscaux, les services d'architecture, les services de planification urbaine et les services d'architecture paysagiste. Le Canada a demandé à ses partenaires commerciaux de renforcer leurs engagements à l'égard des services professionnels en éliminant les barrières commerciales reliées, par exemple, aux règlements sur les autorisations de séjours temporaires, aux restrictions à l'investissement et à la propriété ainsi qu'aux exigences relatives à la nationalité et à la citoyenneté. Ces demandes ont été formulées, et sont présentement réitérées, dans la phase actuelle des négociations de l'AGCS qui portent sur l'accès aux marchés.

Dans son offre initiale conditionnelle, le Canada propose d'éliminer les exigences relatives à la résidence et à la citoyenneté dans certaines provinces en ce qui a trait aux services de comptabilité, d'architecture, d'ingénierie et de planification urbaine, ainsi qu'aux services immobiliers, aux services de conseils de gestion et à d'autres services commerciaux tels que les services de traduction. De plus, le Canada propose également de faciliter le séjour temporaire des conjoints et des conjoints de fait des professionnels. En faisant cette offre, le gouvernement du Canada espère convaincre les autres États membres de s'aligner sur le degré élevé d'engagements proposés par le Canada dans le but d'améliorer l'accès aux marchés des professionnels canadiens.

Outre les négociations en cours à l'OMC sur l'accès aux marchés, le Canada cherche également à améliorer l'accès aux marchés par un renforcement des disciplines en vigueur au titre de l'AGCS sur la transparence, sur les qualifications professionnelles et sur les exigences et procédures liées aux permis, ainsi que sur les normes techniques. La facilitation d'accords de reconnaissance mutuelle entre les associations professionnelles canadiennes et étrangères est un autre moyen d'accroître le potentiel d'exportation des fournisseurs canadiens de services professionnels. Le gouvernement du Canada continuera à favoriser et à appuyer la négociation de tels accords.

SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

Le secteur canadien des services environnementaux représente une part importante du très dynamique secteur des services du Canada. Plus de 3 500 entreprises et établissements publics travaillaient dans ce secteur en 2000.

Les entreprises commerciales de ce secteur vont de l'entreprise individuelle aux grandes multinationales. Les petites et moyennes entreprises (PME), c'est-à-dire les entreprises qui comptent moins de 500 employés, constituent une force vitale de cette industrie. En 2000, 99,5 % des entreprises œuvrant dans le secteur des services environnementaux étaient des PME, et ce sont elles qui se sont taillé la plus grosse part des revenus des services environnementaux.

Les marchés internationaux offrent quelques-unes des occasions d'affaires les plus prometteuses aux entreprises canadiennes qui vendent des services environnementaux. Les exportations canadiennes de services environnementaux ont atteint 292 millions de dollars en 2002. Les sociétés canadiennes sont reconnues dans le monde entier dans ce domaine pour leurs solutions novatrices et personnalisées. Au nombre des compétences techniques que possèdent les entreprises canadiennes dans des domaines spécialisés, citons les technologies liées au changement climatique et à l'énergie propre, les techniques de traitement des eaux usées, la gestion des déchets solides/dangereux, les services de conseils techniques et environnementaux, la maîtrise de la pollution de l'air, la géomatique et les services de laboratoire et d'analyse.

Les exportateurs canadiens de services environnementaux ont largement bénéficié de l'expansion internationale des occasions d'affaires et d'investissement consécutive à la mise en œuvre d'accords commerciaux internationaux tels que l'ALENA et l'AGCS. Des obstacles de taille demeurent toutefois dans ce domaine et soulignent la nécessité de libéraliser davantage les marchés mondiaux des services environnementaux au moyen de négociations commerciales continues aux niveaux bilatéral, régional et multilatéral. Les parties intéressées canadiennes ont notamment signalé le manque de transparence qui caractérise les systèmes et pratiques de réglementation, les restrictions en vigueur en matière d'investissement et d'établissement, les contraintes existantes quant aux autorisations de séjour temporaire des directeurs, des professionnels et des experts, et l'iniquité des conditions d'obtention de permis comme étant des facteurs qui représentent de puissants obstacles au commerce des services environnementaux. Du point de vue canadien, le coût qu'engendre le maintien de ces obstacles dans le secteur des services environnementaux peut avoir des répercussions considérables sur les coûts et la variété des services fournis aux consommateurs, et nuire à la diffusion mondiale de technologies, d'aptitudes et de compétences techniques dans le domaine de l'environnement.

Les États-Unis représentent le plus grand marché d'exportation de services environnementaux canadiens. Les perspectives d'affaires sont pourtant prometteuses dans ce domaine en Amérique du Sud, notamment en Argentine, au Brésil et au Chili, où sont lancés beaucoup de projets de grande envergure financés par des institutions financières internationales. Un certain nombre d'entreprises canadiennes ont également perçu la demande croissante de services environnementaux en provenance de pays asiatiques, par exemple la Chine, la Corée, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, Singapour, Taïwan et la Thaïlande. Par ailleurs, les sociétés canadiennes exploitent activement les occasions d'affaires dans certains pays d'Europe centrale comme la Pologne, la République slovaque et la République tchèque, où la demande est croissante en matière d'expertise et de savoir canadiens dans le domaine des services environnementaux.

Dans le cadre des négociations en cours sur l'AGCS, le Canada a présenté des demandes d'accès aux marchés à de nombreux États membres de l'OMC dans le but d'obtenir l'ouverture et la libéralisation de davantage de marchés étrangers pour les entreprises canadiennes de services environnementaux. Le gouvernement du Canada est d'avis que la libéralisation accrue du commerce des services environnementaux aurait des répercussions favorables dans la mesure où elle pourrait stimuler la diversification des services et des fournisseurs.

Questions déterminantes dans l'accès aux marchés des produits et des services

AUTORISATIONS DE SÉJOUR TEMPORAIRE POUR LES FOURNISSEURS DE SERVICES

De nombreuses entreprises canadiennes de services exportent un peu partout dans le monde. Pour pouvoir élargir leurs activités d'exportation, elles ont besoin de la garantie supplémentaire que procure l'élaboration de règles internationales sur le commerce des services, en particulier en ce qui concerne la mobilité des personnes. À cette époque de mondialisation de l'économie, les entreprises doivent envoyer du personnel clé sur des marchés étrangers à titre provisoire (directeurs, responsables, techniciens) pour fournir des services à une filiale ou à une société affiliée, faciliter la vente de produits ou la prestation de services, consulter des clients ou négocier des contrats. En outre, les fournisseurs de services travaillant à leur compte (c.-à-d. les professionnels) ont besoin d'avoir accès aux marchés étrangers pour fournir leurs services.

Les fournisseurs canadiens de services ont grandement profité des engagements obtenus d'autres pays au cours du dernier cycle de négociations dans le cadre de l'AGCS. Dans le cycle de négociations en cours au titre de cet accord, le Canada continue de demander des engagements supplémentaires pour obtenir une amélioration de l'accès et de la prévisibilité de ces marchés pour les fournisseurs canadiens de services. Par exemple, le Canada a demandé des engagements à ses partenaires concernant les services fournis par les professionnels indépendants, notamment dans les domaines des services informatiques et para-informatiques, d'ingénierie et d'architecture. Le Canada préconise également une plus grande transparence des engagements contractés sur les autorisations de séjour temporaire afin que les gens d'affaires, les spécialistes de l'immigration, les gestionnaires de ressources humaines, les propriétaires de petites et de moyennes entreprises et d'autres intervenants comprennent mieux les engagements pris par les différents États membres en la matière.

Dans son offre initiale conditionnelle, le Canada a proposé d'allonger la durée de séjour légale des visiteurs commerciaux, des personnes transférées au sein d'une même entreprise et des professionnels, de faire bénéficier de cette mesure les prestataires de services après-vente/après-location, leurs conjoints et conjoints de fait, et d'améliorer la transparence des engagements pris sur les autorisations de séjour temporaire.

En plus de l'AGCS, le Canada est signataire de plusieurs accords commerciaux régionaux et bilatéraux contenant des dispositions sur la mobilité de la main-d'œuvre qui facilitent les échanges de biens, de services et d'investissement : l'Accord de libre- échange nord-américain (ALENA), l'Accord de libre-échange Canada–Chili (ALECC), et l'Accord de libre-échange Canada–Costa Rica (ALECCR). L'AGCS, l'ALENA et l'ALECC contiennent tous trois des dispositions détaillées sur les autorisations de séjour temporaire qui facilitent le mouvement des gens d'affaires dans trois catégories : visiteurs commerciaux, personnes transférées au sein d'une même société et professionnels. De plus, l'ALENA et l'ALECC prévoient une quatrième catégorie de personnes dont les séjours temporaires sont facilités : les négociants et les investisseurs. Le Canada participe au

Groupe de travail trilatéral sur l'admission temporaire de l'ALENA, qui examine la mise en œuvre des dispositions relatives à l'admission temporaire, et collabore étroitement avec les responsables américains sur les questions bilatérales de séjour temporaire.

À l'heure actuelle, le Canada négocie plusieurs autres accords commerciaux régionaux et bilatéraux, notamment avec les pays de la Zone de libre-échange des Amériques, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et Singapour et ces accords pourraient contenir des dispositions sur les autorisations de séjour temporaire.

INVESTISSEMENT

Les ministres du Commerce des États membres de l'OMC n'ont pas réussi à s'entendre sur les modalités pour le lancement de négociations sur l'investissement dans le cadre de la Cinquième Conférence ministérielle de Cancun de septembre 2003. Le Canada reste persuadé que, pour les pays bénéficiaires, la circulation transfrontières de l'investissement dans un cadre convenu faciliterait les transferts de technologies et contribuerait à la croissance et au développement économiques. En effet, les investisseurs profiteraient du climat de certitude instauré par des règles renforcées sur la transparence et la non-discrimination.

POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

Le Canada demeure favorable à la mise en œuvre d'un cadre multilatéral sur la politique de la concurrence, même si aucun accord n'a été conclu à Cancun sur la poursuite des négociations. Il estime qu'un tel cadre permettra d'assurer que les gains tirés de la libéralisation des échanges et de l'investissement ne soient pas compromis par le comportement anticoncurrentiel de certains protagonistes privés. En établissant un ensemble cohérent de principes régissant de saines politiques sur la concurrence entre tous les membres, la mise en œuvre d'un accord multilatéral garantirait l'établissement d'un vrai contexte de concurrence et d'un climat plus transparent et plus prévisible propices au commerce et à l'investissement international. Un tel accord contribuerait également à réaliser un objectif important, soit le renforcement des capacités institutionnelles dans les pays en développement.

TRANSPARENCE DES MARCHÉS PUBLICS

Les ministres de l'OMC n'ont pas réussi à s'entendre sur le lancement de négociations sur la transparence des marchés publics à la Cinquième Conférence de septembre 2003 à Cancun. Le Canada considère toujours qu'il serait profitable de parvenir à un accord multilatéral sur cette question. Lors de la Conférence ministérielle de Doha en novembre 2001, les ministres représentant les États membres de l'OMC avaient répondu à une préoccupation essentielle pour les pays en développement en décidant qu'un accord sur la transparence ne restreindrait pas la possibilité pour les pays d'accorder des préférences aux fournitures et fournisseurs nationaux dans le cadre de marchés publics. Les pratiques de transparence en vigueur au Canada sont compatibles avec les éléments à l'étude à l'OMC. Pareil accord profiterait aux exportateurs de produits et de services qui souhaitent faire affaire avec les gouvernements ou agir comme sous-traitants des fournisseurs nationaux. En outre, il bénéficierait aux États membres en accroissant la valeur obtenue pour leurs dépenses d'approvisionnement, en améliorant l'infrastructure de gouvernance et en réduisant les risques de corruption.

MARCHÉS PUBLICS

Afin de profiter des grandes perspectives commerciales internationales que représentent les marchés publics, dont la valeur mondiale atteint des centaines de milliards de dollars par année, le Canada s'efforce de faire progresser la libéralisation de ce secteur à l'OMC. L'augmentation du nombre des secteurs visés et la réduction des obstacles discriminatoires aux États-Unis et sur d'autres marchés importants ouvriraient des débouchés considérables aux exportateurs canadiens. Pour multiplier ces débouchés, le Canada appuie diverses activités ayant pour but d'élargir et de renforcer les disciplines en matière de marchés publics et d'assurer la mise en œuvre efficace des engagements contractés.

Avec 27 autres pays, le Canada est signataire de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP), qui forme la base d'une garantie d'accès, pour les fournisseurs canadiens, aux marchés des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada poursuit ses efforts en vue d'élargir et de renforcer l'accès aux marchés dans le cadre de l'AMP. La

révision de l'AMP, processus auquel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'Accord, ainsi que la suppression de ses dispositions discriminatoires, reste une priorité du gouvernement canadien. Ce dernier continue d'ailleurs à recueillir les avis des provinces et d'autres parties intéressées en vue de formuler les priorités du Canada liées à la libéralisation accrue de ce marché.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

L'OMC compte actuellement 146 membres. Par conséquent, il n'est pas étonnant que des différends surgissent de temps à autre à propos de l'application des règles contenues dans l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce. Pour résoudre ces différends, les États membres de l'OMC ont convenu de se soumettre à un processus complexe prévu aux termes du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC. Ce processus comprend la tenue de consultations, l'examen des plaintes par des groupes d'experts indépendants lorsque les parties sont incapables de régler leur différend au moyen de la consultation, ainsi que la possibilité de recourir à un Organe d'appel permanent. Le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends aide à faire en sorte que les membres respectent les règles commerciales qu'ils ont négociées et permet de réduire la portée des mesures commerciales unilatérales. Il est donc sans aucun doute un des éléments essentiels du système commercial multilatéral fondé sur des règles.

Le nombre de différends qui opposent les États membres à un moment ou à un autre est relativement peu élevé. De nombreuses plaintes sont résolues sans qu'on ait besoin de recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

Au cours de la dernière année, le Canada s'est lui-même prévalu des dispositions prévues au mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour contester un certain nombre de mesures commerciales prises par d'autres membres et que nous estimons incompatibles avec leurs obligations commerciales internationales. Parmi les mesures les plus importantes, mentionnons l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs par les États-Unis sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux.

Le 8 janvier 2003, un groupe spécial a été formé pour entendre la contestation du Canada au sujet de la détermination finale de dumping par le département américain du Commerce. Le Canada estime que la détermination finale du département américain du Commerce n'est pas conforme aux obligations contractées par ce pays en vertu de l'Accord de l'OMC sur les pratiques antidumping. Le rapport final du groupe spécial devrait être rendu au printemps 2004.

Le 7 mai 2003, un groupe spécial a été constitué pour entendre la contestation du Canada au sujet de la détermination finale émise par la Commission du commerce international des États-Unis selon laquelle un secteur de l'industrie nationale est menacé de préjudice important en raison des importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. Le Canada considère que cette détermination finale et les droits consécutifs imposés sur les importations de bois d'œuvre canadien sont contraires aux règles de l'OMC. Le rapport final de ce groupe spécial devrait être rendu au printemps 2004.

Le 29 août 2003, un rapport final a été rendu par le groupe spécial chargé d'entendre la plainte du Canada contre les États-Unis concernant la détermination finale de subvention, par le département américain du Commerce, relativement à certains produits du bois d'œuvre résineux importés du Canada. Les conclusions de ce groupe spécial ont fait l'objet d'un appel, et l'Organe d'appel a rendu son rapport le 19 janvier 2004. Pour plus de renseignements sur cette décision, on peut consulter le document portant le numéro 04-0145 ou la cote WT/DS257/AB/R sur le site Web sur le règlement des différends de l'OMC à l'adresse suivante : *www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_f.htm*

En août, un groupe spécial a été formé pour entendre la plainte déposée par le Canada, les États-Unis et l'Argentine relativement au moratoire imposé par l'Union européenne sur l'approbation et la commercialisation des produits de biotechnologie. Les plaignants estiment que ces mesures vont à l'encontre des obligations contractées par l'Union européenne en vertu de l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce et l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994. Le groupe spécial doit remettre son rapport à l'automne 2004.

Le Canada a également fait l'objet de plaintes à deux reprises. En mars 2003, un groupe spécial a été constitué pour entendre la plainte des États-Unis selon laquelle

certaines mesures prises par le gouvernement du Canada et la Commission canadienne du blé, ainsi que certaines politiques canadiennes en matière de transport du grain, sont contraires aux règles de l'OMC. Le groupe spécial doit rendre son rapport au printemps 2004.

Par ailleurs, une contestation antérieure élevée par les États-Unis et la Nouvelle-Zélande au sujet des méthodes canadiennes d'établissement des prix pour les produits laitiers destinés à l'exportation a été réglée en mai 2003. Le Canada ayant pris des mesures de mise en conformité, les États-Unis et la Nouvelle-Zélande ont retiré leur demande de mesures de rétorsion.

Il est permis de croire que le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC est le moyen le plus efficace dont nous disposons aujourd'hui pour régler les différends entre États souverains. Toutefois, nombreux sont ceux qui pensent qu'il pourrait être amélioré. Les membres de l'OMC ont donc convenu, lors de la Quatrième Conférence ministérielle de Doha, de négocier les améliorations et les clarifications à apporter au Mémorandum avant mai 2003. Ils ne sont cependant pas parvenus à un accord à cette date et le Conseil général de l'OMC a donc accepté au mois de juillet 2003 de prolonger ce délai d'une année et de reporter l'échéance à mai 2004. Les membres ont également convenu de poursuivre leurs discussions en partant des travaux déjà réalisés, notamment en prenant comme point de départ un document de travail produit par le président et les propositions présentées par différents membres.

En janvier 2003, le Canada a présenté une proposition d'amendement du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends, pour améliorer notamment la transparence des processus, la protection de l'information confidentielle et le système de liste de groupes spéciaux. Le Canada va continuer à chercher des appuis pour ces propositions et à tenter d'obtenir que les États membres renforcent leurs engagements sur un certain nombre d'autres améliorations à apporter au Mémorandum d'accord, à savoir, le déroulement des procédures de mise en conformité, le renvoi des questions en litige de l'Organe d'appel à des groupes spéciaux et l'élargissement des droits des membres qui agissent à titre de tierce partie dans le processus de règlement des différends.

Les discussions se poursuivent dans le but de parvenir à un consensus sur un ensemble d'améliorations au Mémorandum d'ici la nouvelle échéance de mai 2004. Toutefois, vu le nombre de changements proposés et la lenteur de l'avancement des négociations, la question de savoir si la nouvelle échéance sera honorée reste posée.

Accession à l'organisation mondiale du commerce

Le Canada continue de jouer un rôle actif dans le processus d'accession à l'OMC. Notre objectif est double :

- obtenir pour les exportations canadiennes de produits et de services un accès plus large, non discriminatoire et prévisible aux marchés;
- veiller à la mise en place, sur les nouveaux marchés, de régimes transparents et fondés sur des règles, ce qui contribuera à la stabilité et à la prospérité économique dans le monde.

L'OMC compte 146 membres. Parmi les plus récents, on compte l'Arménie, la Chine, la Lituanie, la Macédoine, la Moldavie et Taïwan. Durant la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC de septembre 2003, les États membres ont accueilli l'accession du Cambodge et du Népal, premiers des pays les moins avancés à intégrer l'OMC depuis sa création en 1995.

Le Canada participe activement aux négociations d'accession de tous les postulants. À l'heure actuelle, les 25 pays suivants ont fait connaître leur souhait d'accéder à l'OMC : Algérie, Andorre, Arabie saoudite, Azerbaïdjan, Bahamas, Bélarus, Bhoutan, Bosnie-Herzégovine, Cap-Vert, Éthiopie, Kazakhstan, Laos, Liban, Ouzbékistan, Russie, Samoa, Serbie et Monténégro, Seychelles, Soudan, Tadjikistan, Tonga, Ukraine, Vanuatu, Vietnam, Yémen.

Par ailleurs, le Canada travaille activement, de concert avec d'autres membres, pour faciliter l'accession des pays les moins développés, reconnaissant que leur adhésion les soutiendrait dans leurs efforts en matière de développement et les aiderait à devenir des acteurs à part entière du système commercial mondial. Le Canada

approuve les recommandations formulées en vue de faciliter et d'accélérer l'accession des pays les moins développés à l'OMC, et adoptées par le Conseil général de l'OMC en décembre 2002.

Les négociations portant sur l'accession d'un pays à l'OMC se déroulent sur deux niveaux parallèles, soit aux niveaux multilatéral et bilatéral. Au cours des négociations multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé de membres intéressés, étudie le régime commercial et économique du pays postulant pour y relever les aspects incompatibles avec les obligations qu'un pays contracte lorsqu'il devient membre de l'OMC, et pour déterminer les changements qu'il devra y apporter pour les rendre conformes aux règles de l'Organisation. L'avancement du processus dépend alors de ces changements, qui doivent porter sur la transparence, l'exactitude et les détails fournis par le postulant dans ses réponses aux questions posées par les membres du groupe de travail. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada s'assure que l'accession du postulant à l'OMC permettra d'établir des conditions plus prévisibles sur le marché de ce dernier.

Parallèlement aux délibérations du groupe de travail, les membres de l'OMC engagent avec le postulant des négociations bilatérales sur l'accès à ses marchés. Au cours de ces négociations bilatérales, le Canada cherche principalement à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires qui nuisent à l'accès des produits et des services qui intéressent les exportateurs canadiens. Il encourage les postulants à consolider leurs engagements tarifaires, à accorder un accès non discriminatoire à ses marchés et à souscrire aux divers accords zéro pour zéro pour l'élimination des droits de douane ainsi qu'aux mesures d'harmonisation des tarifs douaniers élaborées par l'OMC.

Les positions qui sont défendues au cours des négociations relatives aux accessions sont élaborées à l'échelle interministérielle et après consultation auprès des gouvernements provinciaux et territoriaux et du secteur privé. Ces négociations représentent une excellente occasion de résoudre les difficultés que rencontrent les entreprises canadiennes sur les marchés des postulants.

Pour obtenir plus d'information sur le processus d'accession à l'OMC, consultez le site Web de l'OMC à l'adresse suivante : *www.wto.org/french/thewto_flacc_flacc_f.htm*

3 *Investissement*

Les mouvements internationaux de capitaux ont connu un accroissement rapide ces dernières années et contribuent en grande partie à la tendance à l'intégration économique mondiale. Le volume mondial de l'investissement étranger direct (IED) a plus que décuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 594 milliards de dollars américains en 1982 à 6,9 billions de dollars américains en 2002.

Le Canada prend une part active dans l'économie mondiale. Le chiffre de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) a plus que quadruplé entre 1990 et 2002, passant de 98,4 à 432 milliards de dollars. Au cours de la même période, la valeur de l'investissement étranger direct au Canada a plus que doublé, passant de 131 à 349 milliards de dollars. Depuis 1997, le volume de l'IDCE dépasse celui de l'IED au Canada.

Investissement direct canadien à l'étranger

Les investissements des entreprises canadiennes à l'étranger stimulent à la fois l'activité économique intérieure et les exportations de produits et de services canadiens. Pour beaucoup d'entreprises canadiennes, l'investissement à l'étranger est un élément essentiel de la stratégie d'affaires, surtout sur les marchés à forte croissance où une présence physique est souvent nécessaire pour un accès réel. Ces entreprises sont conscientes qu'un niveau élevé d'investissement sur les marchés étrangers va souvent de pair avec un meilleur taux de pénétration des exportations sur ces marchés. De fait, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a constaté que chaque dollar d'investissement direct réalisé à l'étranger engendrait deux dollars d'exportations supplémentaires.

En 2002, 47 % de l'IDCE (202 milliards de dollars) ont été réalisés aux États-Unis et 23 % (soit 100 milliards de dollars) dans les pays de l'Union européenne. Les Caraïbes, l'Amérique latine et le Japon attirent également beaucoup l'investissement canadien. Suivant la tendance mondiale, le Canada investit de plus en plus dans les pays en développement. En 1990, 13 % des investissements canadiens (13,1 milliards de dollars) ont été effectués dans des pays en développement qui ne sont pas membres de l'OCDE. En 2002, cette proportion est passée à quelque 20 % (87 milliards de dollars).

En 2002, le secteur des services financiers et de l'assurance a absorbé 41 % de l'IDCE. Il en demeure donc le principal bénéficiaire. Cette même année, des montants considérables d'IDCE ont été injectés d'une part dans les services et le commerce de détail, et d'autre part dans le secteur de l'énergie et des métaux, si bien que leur part du volume total de l'IDCE s'est élevée à 13 % et 19 % respectivement.

Investissement étranger direct au Canada

Le caractère bénéfique des courants d'investissements est aujourd'hui largement admis, et les pays se font une vive concurrence pour attirer l'investissement étranger. Au

Le régime canadien sur l'investissement

Le régime canadien sur l'investissement est relativement ouvert et soutient favorablement la comparaison internationale. En vertu de la Loi concernant l'investissement au Canada, les non-Canadiens qui acquièrent le contrôle d'une entreprise canadienne existante ou qui désirent créer une nouvelle entreprise au Canada sont assujettis à cette loi, et sont tenus de déposer soit un avis, soit une demande d'examen. Le ministre responsable de la Loi approuve les transactions examinées une fois qu'il a acquis la conviction que l'investissement a de grandes chances de constituer un avantage net pour le Canada.

En 2003, les acquisitions directes d'entreprises canadiennes par des résidents d'États membres de l'OMC étaient assujetties à un examen si l'actif commercial de ces entreprises atteignait un seuil fixé à 223 millions de dollars. Ce montant est réajusté chaque année selon l'évolution du produit intérieur brut nominal. Les acquisitions directes, par des investisseurs non-résidents d'États membres de l'OMC, d'entreprises canadiennes dont l'actif atteint ou dépasse 5 millions de dollars, sont assujetties à l'examen prévu par la Loi. Les acquisitions indirectes sont également assujetties à cet examen si l'actif de l'entreprise canadienne atteint 50 millions de dollars, ou si sa valeur est comprise entre 5 et 50 millions de dollars et représente plus de 50 % de tous les avoirs acquis.

L'acquisition d'entreprises canadiennes œuvrant dans le domaine de la culture, des services financiers, des services de transport et de la production d'uranium est assujettie à des seuils plus bas, quelle que soit la nationalité de l'investisseur ou du vendeur. Dans le domaine de l'industrie culturelle (c.-à-d. édition et distribution de livres, magazines, journaux, vidéos, enregistrements musicaux, etc.), les acquisitions et les créations d'entreprises peuvent faire l'objet d'un examen si le gouvernement en décide ainsi pour s'assurer qu'elles procurent un avantage net au Canada.

Dans le secteur des services financiers, le Canada lève ses restrictions sur la propriété étrangère applicables aux banques. L'acquisition d'une banque canadienne est assujettie au nouveau régime de propriété fondé sur la taille, qui est entré en vigueur en octobre 2001. En vertu de ces nouvelles règles, un particulier (canadien ou étranger) ne peut acquérir plus de 20 % des actions avec droit de vote ou 30 % des actions sans droit de vote d'une grande banque (c.-à-d. une banque dont les capitaux propres s'élèvent à 5 milliards de dollars ou plus). Dans le cas des banques de taille moyenne (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres vont de 1 à 5 milliards de dollars), les participations individuelles sont autorisées à hauteur de 65 %, à condition qu'au moins 35 % des actions avec droit de vote soient cotées en bourse, échangées sur un marché reconnu et détenues par un grand nombre d'actionnaires. Les banques de petite taille (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres ne dépassent pas 1 milliard de dollars) ne sont soumises à aucune restriction à la propriété, à l'exception du critère de qualification.

Le site Web d'Investissement Canada fournit des indications sur l'application de la Loi concernant l'investissement au Canada (*www.investcan.ic.gc.ca*). Le Canada est depuis longtemps partisan d'une approche du commerce et de l'investissement internationaux fondée sur des règles plutôt que sur l'exercice du pouvoir et encourage les autres pays à adopter un degré de libéralisation équivalant au sien dans ce domaine.

Canada, l'investissement direct en provenance de l'étranger contribue grandement à la création d'emplois et à la croissance économique. L'IED apporte des capitaux, des idées neuves, de nouvelles technologies et des pratiques commerciales novatrices.

En 2002, 64 % de l'IED au Canada (soit 224 milliards de dollars) provenaient des États-Unis et 29 % (soit 103 milliards de dollars) de l'Union européenne. Entre autres investisseurs importants, mentionnons également le Japon (9 milliards de dollars) et Hong Kong (5 milliards). En 2002, les principaux secteurs bénéficiaires de l'IED au Canada étaient le secteur de l'énergie et des métaux (23 %), suivi par le secteur des services des finances et de l'assurance (19 %), puis par celui des machines et du matériel de transport (14 %).

Le régime canadien sur l'investissement

Le régime canadien sur l'investissement est relativement ouvert et soutient favorablement la comparaison internationale. En vertu de la Loi concernant l'investissement au Canada, les non-Canadiens qui acquièrent le contrôle d'une entreprise canadienne existante ou qui désirent créer une nouvelle entreprise au Canada sont assujettis à cette loi, et sont tenus de déposer soit un avis, soit une demande d'examen. Le ministre responsable de la Loi approuve les transactions examinées une fois qu'il a acquis la conviction que l'investissement a de grandes chances de constituer un avantage net pour le Canada.

En 2003, les acquisitions directes d'entreprises canadiennes par des résidents d'États membres de l'OMC étaient assujetties à un examen si l'actif commercial de ces entreprises atteignait un seuil fixé à 223 millions de dollars. Ce montant est réajusté chaque année selon l'évolution du produit intérieur brut nominal. Les acquisitions directes, par des investisseurs non-résidents d'États membres de l'OMC, d'entreprises canadiennes dont l'actif atteint ou dépasse 5 millions de dollars, sont assujetties à l'examen prévu par la Loi. Les acquisitions indirectes sont également assujetties à cet examen si l'actif de l'entreprise canadienne atteint 50 millions de dollars, ou si sa valeur est comprise entre 5 et 50 millions de dollars et représente plus de 50 % de tous les avoirs acquis.

L'acquisition d'entreprises canadiennes œuvrant dans le domaine de la culture, des services financiers, des services de transport et de la production d'uranium est assujettie à des seuils plus bas, quelle que soit la nationalité de l'investisseur ou du vendeur. Dans le domaine de l'industrie culturelle (c.-à-d. édition et distribution de livres, magazines, journaux, vidéos, enregistrements musicaux, etc.), les acquisitions et les créations d'entreprises peuvent faire l'objet d'un examen si le gouvernement en décide ainsi pour s'assurer qu'elles procurent un avantage net au Canada.

Dans le secteur des services financiers, le Canada lève ses restrictions sur la propriété étrangère applicables aux banques. L'acquisition d'une banque canadienne est assujettie au nouveau régime de propriété fondé sur la taille, qui est entré en vigueur en octobre 2001. En vertu de ces nouvelles règles, un particulier (canadien ou étranger) ne peut acquérir plus de 20 % des actions avec droit de vote ou 30 % des actions sans droit de vote d'une grande banque (c.-à-d. une banque dont les capitaux propres s'élèvent à 5 milliards de dollars ou plus). Dans le cas des banques de taille moyenne (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres vont de 1 à 5 milliards de dollars), les participations individuelles sont autorisées à hauteur de 65 %, à condition qu'au moins 35 % des actions avec droit de vote soient cotées en bourse, échangées sur un marché reconnu et détenues par un grand nombre d'actionnaires. Les banques de petite taille (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres ne dépassent pas 1 milliard de dollars) ne sont soumises à aucune restriction à la propriété, à l'exception du critère de qualification.

Le site Web d'Investissement Canada fournit des indications sur l'application de la Loi concernant l'investissement au Canada (*www.investoncanada.gc.ca*). Le Canada est depuis longtemps partisan d'une approche du commerce et de l'investissement internationaux fondée sur des règles plutôt que sur l'exercice du pouvoir et encourage les autres pays à adopter un degré de libéralisation équivalant au sien dans ce domaine.

Canada, l'investissement direct en provenance de l'étranger contribue grandement à la création d'emplois et à la croissance économique. L'IED apporte des capitaux, des idées neuves, de nouvelles technologies et des pratiques commerciales novatrices.

En 2002, 64 % de l'IED au Canada (soit 224 milliards de dollars) provenaient des États-Unis et 29 % (soit 103 milliards de dollars) de l'Union européenne. Entre autres investisseurs importants, mentionnons également le Japon (9 milliards de dollars) et Hong Kong (5 milliards). En 2002, les principaux secteurs bénéficiaires de l'IED au Canada étaient le secteur de l'énergie et des métaux (23 %), suivi par le secteur des services des finances et de l'assurance (19 %), puis par celui des machines et du matériel de transport (14 %).

Programme canadien d'investissement à l'étranger

Les règles qui régissent l'investissement contribuent dans une large mesure à protéger et à faciliter les activités d'investissement à l'étranger des entreprises canadiennes. Le Canada est une économie de taille moyenne, dont la prospérité actuelle et future dépend de l'ouverture des marchés, de la stabilité de l'environnement commercial ainsi que de l'équité et de l'impartialité des procédures de règlement des différends. Les règles sur l'investissement instaurent un climat de confiance qui rassure les investisseurs canadiens et garantissent que les politiques nationales en la matière ne seront pas modifiées sans raison valable ni appliquées de manière discriminatoire. Les entreprises canadiennes qui investissent dans des régions à risque peuvent se protéger en souscrivant des assurances-risques politiques. On peut souscrire ce type d'assurance auprès des compagnies d'assurances commerciales ou auprès d'Exportation et développement Canada (EDC). Pour obtenir plus d'information, consultez le site Web d'EDC (*www.edc.ca*).

Les entreprises canadiennes se heurtent encore à des obstacles à l'investissement à l'étranger, notamment des prohibitions à l'investissement, des limites imposées à l'étendue de l'activité commerciale, des exigences de résultats, des conditions d'autorisation, des critères de résidence et des restrictions à la circulation des gens d'affaires. En général, c'est en Afrique, en Amérique centrale et du Sud, en Chine et en Russie que de tels problèmes sont reportés le plus fréquemment.

Les accords sur l'investissement n'entravent pas la capacité d'un État à adopter des règlements dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada, comme les investisseurs canadiens à l'étranger, doivent se soumettre aux lois du pays d'accueil et se conformer aux mêmes règles que ses ressortissants. Par exemple, les investisseurs ne sont aucunement exemptés de l'application des lois nationales sur la concurrence ni des règlements locaux relatifs à la santé, au travail ou à l'environnement.

INITIATIVES BILATÉRALES

Les pays commerçants ont très fréquemment recours à des accords bilatéraux sur l'investissement afin de protéger leurs investissements à l'étranger. On en compte actuellement plus de 2 000 à l'échelle mondiale. Depuis 1989, le Canada a conclu 22 accords bilatéraux de promotion et de protection de l'investissement étranger (APIE), qui mettent en application un ensemble de règles juridiquement contraignantes visant à protéger l'investissement canadien dans certains pays étrangers. Les APIE conclus par le Canada offrent aux sociétés canadiennes la garantie que les règles qui régissent leurs investissements resteront conformes à des normes d'équité et de prévisibilité établies, réduisant ainsi les risques et les coûts associés à ces investissements, principalement dans les économies émergentes. Vous trouverez la liste complète des APIE conclus par le Canada dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa_list-fr.asp*).

ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGES BILATÉRAUX ET RÉGIONAUX

L'Accord de libre-échange nord-américain renferme un chapitre complet sur l'investissement avec les États-Unis et le Mexique. Ce chapitre a servi de fondation aux dispositions sur l'investissement négociées au titre de l'Accord de libre-échange Canada-Chili, et de la plupart des APIE du Canada. Les négociations sur l'investissement engagées avec d'autres pays d'Amérique latine et les Caraïbes font partie intégrante des négociations en cours dans le cadre de la Zone de libre-échange des Amériques et de l'initiative de libre-échange avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua). Il est également probable que des dispositions sur l'investissement figureront dans tout accord de libre-échange susceptible d'être passé avec la Communauté des Caraïbes, les pays de la Communauté andine et la République dominicaine. Des négociations sur l'investissement sont également menées dans le cadre des pourparlers en vue d'établir un accord de libre-échange avec Singapour.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

Lors de la Quatrième Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui s'est tenue à Doha, en novembre 2001, les ministres avaient convenu de lancer des négociations sur l'investissement après la Cinquième Conférence ministérielle, sous réserve qu'ils parviennent à un accord sur les modalités de ces négociations. Toutefois, lors de la Cinquième Conférence ministérielle qui s'est

tenue à Cancun du 10 au 14 septembre 2003, les ministres n'ont pas réussi à atteindre un consensus sur la question de savoir s'ils engageaient ou non des négociations sur l'investissement.

Au cours de 2002 et de 2003, le Canada a présenté neuf documents de travail au Groupe de travail des liens entre commerce et investissement de l'OMC. Dans ces documents, le Canada a abordé un certain nombre de questions, dont les sept éléments qui doivent être clarifiés au paragraphe 22 de la Déclaration de Doha (portée et définition; non-discrimination; modalités pour des engagements avant établissement reposant sur une approche fondée sur des listes positives (similaire à celle employée dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services); dispositions relatives au développement; exceptions et sauvegardes concernant la balance des paiements; consultations et règlement des différends entre les membres. Le Canada a activement participé aux activités sur l'aide technique et le renforcement des compétences organisées par l'OMC, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et d'autres organisations concernées, pour démontrer l'importance que les ministres témoignent à ce type d'aide en vertu du mandat de Doha.

Les accords de l'Organisation mondiale du commerce renferment déjà bon nombre de dispositions relatives à l'investissement. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce interdira, dès qu'il aura été intégralement mis en œuvre, un certain nombre d'exigences en matière de résultats, dont les exigences relatives à l'équilibrage des échanges, l'obligation de recourir à des fournisseurs nationaux et les restrictions à l'exportation applicables au secteur des biens.

COOPÉRATION ÉCONOMIQUE ASIE-PACIFIQUE

Le Canada participe également à des négociations régionales sur l'investissement avec les pays côtiers du Pacifique dans le cadre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Au moyen d'un programme de plans d'action individuels facultatifs, dressés suivant des principes d'investissement non contraignants, les pays de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en renforçant leurs législations visant à protéger les investissements étrangers. Lors de la 14e réunion ministérielle de l'APEC qui s'est tenue en octobre 2003 à Bangkok, en Thaïlande, le Canada, à l'instar des autres pays membres de l'APEC, a accepté de mettre en vigueur un ensemble de normes de transparence sur l'investissement, afin que les États membres de l'APEC publient à tout le moins les lois, règlements, lignes directrices et autres mesures touchant l'investissement qui sont en vigueur au plan national, ou donnent accès rapidement d'une façon ou d'une autre à ces textes, et cela dans les délais les plus brefs possibles. En convenant de souscrire à ces normes, les membres de l'APEC ont fait un pas de plus vers l'objectif de Bogor, à savoir la libéralisation et l'ouverture du commerce et de l'investissement dans la région de l'APEC d'ici à 2010 pour les pays développés, et d'ici à 2020 pour les pays en développement. Ces normes sont décrites dans le site Web de l'APEC (*www.apecsec.org.sg*).

Responsabilité sociale des entreprises

Le gouvernement du Canada attend des entreprises canadiennes qu'elles exercent leurs activités d'une manière socialement responsable et respectueuse de l'environnement, tant au Canada qu'à l'étranger. À cette fin, il les encourage fortement à observer des normes sur la responsabilité sociale des entreprises, telles que les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales.

Ces principes directeurs constituent un ensemble de normes et de principes à caractère non contraignant auxquels souscrivent les gouvernements pour que les entreprises adoptent une conduite professionnelle responsable. Ils renferment des recommandations à l'intention des multinationales sur des questions telles que la protection de l'environnement, le respect des normes fondamentales du travail, la lutte contre la corruption et le respect des droits de la personne. Au Canada, ces principes directeurs s'appliquent aux entreprises multinationales qui exercent leurs activités sur notre territoire et aux activités à l'étranger des entreprises canadiennes.

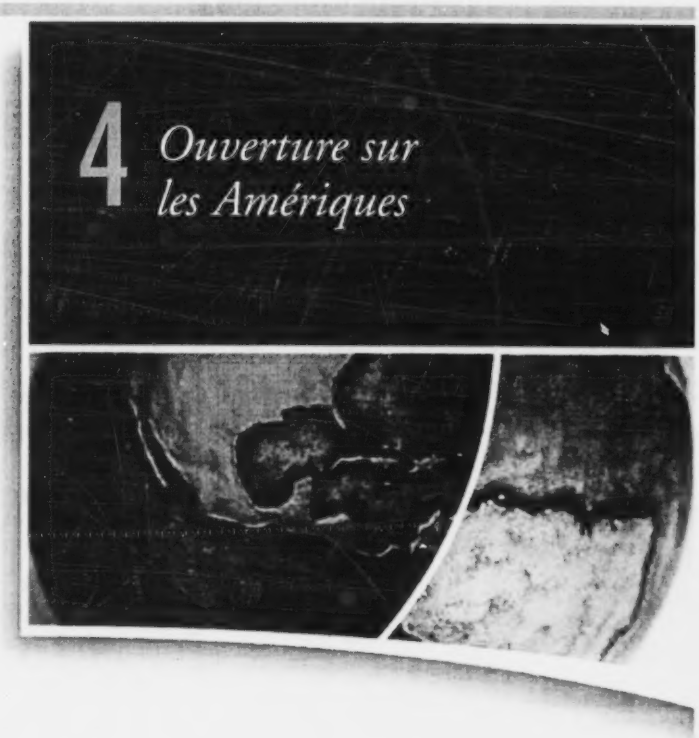
Le gouvernement canadien a créé un point de contact national (un comité interministériel) afin de faire mieux connaître les Principes directeurs de l'OCDE et de contribuer à la résolution des problèmes qui s'y rapportent, en collaboration étroite avec les milieux d'affaires et les diverses parties prenantes. Les Principes directeurs de

l'OCDE et d'autres codes et guides internationaux de pratiques exemplaires tels que le Contrat mondial de l'ONU et la Déclaration de principes (tripartite) publiée par l'Organisation internationale du travail fournissent un cadre de référence commun aux entreprises pour leur permettre d'adopter des pratiques commerciales responsables, ce qui est particulièrement important dans des pays où les structures de gouvernance sont faibles.

En plus d'améliorer la réputation des entreprises et de leur permettre d'affûter leur avantage concurrentiel, l'adoption de pratiques commerciales responsables peut aider à renforcer les liens de confiance mutuelle qui unissent les entreprises et les sociétés dans lesquelles elles exercent leurs activités, et contribuer à renforcer le climat de confiance envers l'investissement étranger.

On trouvera plus d'information sur les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales dans le site Web du Point de contact national (*www.ncp-pcn.gc.ca/menu-fr.asp*) ou dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-fr.asp*).

4 Ouverture sur les Amériques



Accord de libre-échange nord-américain

Le 1er janvier 2004 marquait le 10e anniversaire de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Conçu pour suivre le rythme des défis nouveaux par son programme de travail permanent, l'ALENA a jeté des bases solides pour une croissance future, en plus de démontrer concrètement les avantages de la libéralisation du commerce. Le volume des échanges commerciaux entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les échanges commerciaux de marchandises du Canada avec les États-Unis et le Mexique ont totalisé environ 545 milliards de dollars en 2003.

Grâce à l'ALENA, le Canada a confirmé son statut de premier partenaire commercial des États-Unis. Les exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis ont affiché un taux de croissance annuel d'environ 8,6 % entre 1990 et 2003. Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique ont atteint 14 milliards de dollars en 2003, de sorte que le Mexique est désormais la sixième destination en importance des exportations canadiennes et la quatrième source de nos importations. Du total des exportations de marchandises du Canada, 87 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Le commerce des services a aussi enregistré une forte croissance depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. En 2001, les échanges de services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, se sont élevés à environ 78 milliards de dollars, par rapport à 46 milliards de dollars en 1994 (soit un taux de croissance annuel moyen de 8 %). Depuis 1997, les échanges bilatéraux de services entre le Canada et le Mexique ont augmenté à un taux annuel de 11,6 % pour atteindre plus de 1,4 milliard de dollars. Notre commerce de services avec les États-Unis a totalisé 74 milliards de dollars en 2003, comparativement à 42,3 milliards de dollars en 1993. Du total des exportations de services du Canada, 60 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Au chapitre de l'investissement, l'ALENA a profité à toutes ses parties, y compris le Canada. Depuis 1994, l'investissement étranger direct au Canada a atteint une moyenne de près de 23 milliards de dollars par année, soit 6,6 fois la moyenne enregistrée au cours des 3 années précédant l'entrée en vigueur de l'ALENA, de 1991 à 1993. En 2002, l'investissement étranger direct au Canada a totalisé 349 milliards de dollars, dont plus de 64 % provenaient de nos partenaires de l'ALENA. L'investissement américain direct au Canada a en effet augmenté pour atteindre 224 milliards de dollars en 2002. Le volume de l'investissement direct canadien dans les pays partenaires de l'ALENA s'est aussi accru, pour atteindre, en 2002, 202 milliards de dollars aux États-Unis et 3,3 milliards de dollars au Mexique.

Les ententes passées au titre de cet accord demeureront un moyen efficace de renforcer les relations commerciales et économiques du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

Perspectives d'avenir

Grâce à ses groupes de travail permanents et aux engagements de ses membres à l'égard de sa mise en œuvre, l'ALENA est à bien des points de vue un document évolutif et de grande portée qui ouvre d'intéressantes perspectives d'amélioration de l'accès aux marchés. Le gouvernement du Canada continuera d'identifier les obstacles au commerce et à l'investissement qui restent

encore à régler et à entreprendre les démarches nécessaires pour les éliminer par le biais de l'ALENA. Dans ce contexte, les priorités du gouvernement portent sur les activités qui peuvent avoir des conséquences positives sur le commerce.

Le 7 octobre 2003, le Canada a été l'hôte de la réunion annuelle de la Commission de l'ALENA. À cette occasion, les ministres ont approuvé une série de mesures concrètes visant à favoriser davantage les échanges. Ils ont chargé leurs représentants de continuer à se pencher sur les possibilités de développer encore plus le commerce trilatéral. Sur la question de l'accès aux marchés, les ministres ont demandé à leurs représentants de poursuivre leurs efforts visant la libéralisation des règles d'origine de l'ALENA et d'entreprendre une étude afin de déterminer si l'harmonisation de nos droits de douane selon le principe de la nation la plus favorisée pouvait bénéficier davantage au commerce en réduisant les coûts de transaction liés à l'exportation. Les consultations avec les secteurs de production nationaux visant à déterminer les produits qui pourraient faire l'objet d'une telle mesure ont été engagées le 20 décembre 2003.

Le 7 octobre 2003, la réunion de la Commission de l'ALENA a été l'occasion de rendre le processus de règlement des différends du chapitre 11 (Investissement) encore plus transparent et plus efficace qu'auparavant. Les trois ministres ont approuvé une série de directives concernant la présentation de mémoires par des tierces parties et un formulaire normalisé de notification de l'intention de soumettre une plainte à l'arbitrage. Ces mesures font suite aux Notes d'interprétation publiées en juillet 2001. Les ministres ont également demandé à leurs responsables de continuer à chercher des moyens d'améliorer la mise en œuvre du chapitre sur l'investissement. Afin d'améliorer la transparence du processus de règlement des différends du chapitre 11, le Canada et les États-Unis se sont engagés à tenir des audiences publiques pour tous les cas d'arbitrage relatifs à ce chapitre auxquels ils sont parties et à demander le consentement des investisseurs contestant à ce sujet. Le Canada et les États-Unis vont continuer d'étudier cette question avec le Mexique.

Les ministres ont en outre accueilli avec satisfaction la création du Comité nord-américain sur le commerce de l'acier, dont l'un des objectifs vise à favoriser la coopération continue entre les trois États en matière de politique internationale dans le domaine de l'acier et à réduire les distorsions qui subsistent sur le marché nord-américain de l'acier.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

Le processus de règlement des différends de l'ALENA vise à résoudre les différends qui surviennent dans ce type de relations commerciales et économiques de grande envergure. Lorsque les parties ne peuvent résoudre leurs conflits au cours de discussions informelles au sein des comités et des groupes de travail appropriés, ou par le biais d'autres formules de consultation, l'ALENA prévoit des procédures de règlements des différends rapides et efficaces.

Le chapitre 20 de l'ALENA comprend des dispositions relatives à la prévention ou au règlement des différends sur l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions liées aux recours commerciaux traitées au chapitre 19. Ce dernier permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de droits antidumping ou de droits compensateurs. Des dispositions particulières en matière de règlements des différends ont également été adoptées pour les questions relevant du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 14 (Services financiers).

Entre le 1er novembre 2002 et le 1er novembre 2003, deux groupes spéciaux constitués en vertu du chapitre 19 de l'ALENA ont examiné des décisions prises par des organismes canadiens relatives à des produits américains. Ces décisions définitives portaient sur la détermination de dumping et de préjudice quant à certains opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique. Au cours de la même période, l'affaire relative à la détermination de l'existence d'un préjudice a été réglée. Quatre décisions, y compris des décisions issues de renvois, ont également été rendues.

Au cours de la même période, sept demandes d'examen par un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 19 ont été présentées concernant des décisions prises par des organismes américains relatives à des produits canadiens, dont des tiges de fil d'acier, des alliages de magnésium, du blé dur et du blé de force roux de printemps. Des demandes d'examen ont également été présentées pour des déterminations de dumping et de droits compensateurs concernant des produits du blé ainsi que pour des déterminations de préjudice sur du blé de force roux de printemps. Toujours entre novembre 2002 et novembre 2003, 12 examens concernant des décisions prises par des organismes américains relativement à des produits canadiens étaient en cours. Ces affaires mettaient

en cause des produits tels que le magnésium, l'acier au carbone, le bois d'œuvre résineux, les tiges de fil d'acier, le blé dur et le blé de force roux de printemps. Au cours de cette même période, quatre décisions ont été rendues par des groupes spéciaux à la suite de l'examen de différends portant sur le magnésium et le bois d'œuvre résineux. Une affaire portant sur le magnésium a été menée à terme et deux autres portant sur des déterminations de dumping concernant du blé dur et du blé de force roux de printemps ont été retirées.

Une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Canada et portant sur le magnésium pur provenant du Canada est toujours en cours. Un autre cas porté devant un comité de contestation extraordinaire a été réglé; ce dernier mettait en cause les États-Unis et le Mexique, et portait sur le ciment Portland gris et le clinker en provenance du Mexique.

Comité nord-américain sur le commerce de l'acier

Le 6 octobre 2003, les partenaires de l'ALENA ont annoncé la création du Comité nord-américain sur le commerce de l'acier. Le 21 novembre, ce comité s'est réuni à Mexico pour sa réunion d'inauguration. Composé de représentants des trois gouvernements membres de l'ALENA et de représentants de l'industrie nord-américaine de l'acier, il constitue un forum utile au sein duquel les participants pourront discuter de questions commerciales multilatérales, trilatérales et bilatérales relatives à l'acier et à son commerce. Les membres du comité ont constitué un mécanisme de consultation par lequel les situations susceptibles de provoquer des frictions commerciales en Amérique du Nord pourront être désamorcées. Sa prochaine réunion est fixée à mai 2004, à Ottawa.

Normes et mesures connexes

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, plus particulièrement dans le cadre du Comité des mesures normatives de l'ALENA. Le Canada pense qu'il faut réduire au minimum le fardeau réglementaire national qui pèse sur l'industrie, tout en permettant à cette dernière d'adopter ses propres règlements dans le contexte d'un marché nord-américain de plus en plus intégré.

Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA (les automobiles, les transports terrestres, les télécommunications et les textiles) sont également d'excellentes tribunes de coopération trilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités sur les transports terrestres et l'étiquetage des textiles s'emploient à la création d'un programme de travail visant à harmoniser les normes et à faciliter le commerce. Ils ont accompli d'importants progrès pour ce qui est de la conformité dans la construction et la conduite des camions ainsi que de l'étiquetage des produits du textile. Dans les secteurs des télécommunications et de l'automobile, où les normes sont généralement complémentaires, les sous-comités essaient d'accroître la coopération bilatérale, tout en améliorant la coordination des activités des forums internationaux.

Le Canada souhaite que les États-Unis mettent en œuvre l'intégralité de leurs engagements sub-fédéraux dans le cadre de l'ALENA et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), tout en visant une amélioration ou une modernisation des mesures normatives sub-fédérales américaines afin qu'elles soient mieux adaptées au volume et à la variété de nos échanges commerciaux de produits manufacturés. Le Canada cherche également à accroître le dialogue bilatéral aux niveaux provincial et des États afin de favoriser les activités de coopération dans le domaine de l'élaboration des normes et des règlements.

En fournissant des efforts de collaboration soutenus avec les États-Unis et le Mexique, le Canada continuera d'encourager et de faciliter l'adoption de normes et de mesures connexes compatibles, y compris l'élaboration et l'usage de normes facultatives pour le marché nord-américain, en tant que substituts aux exigences réglementaires nationales. La réussite de ces efforts exercerait des répercussions positives sur notre commerce trilatéral.

États-Unis

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa. La valeur des produits et des services qui franchissent chaque jour notre frontière se chiffre à environ 1,8 milliard de dollars. Entre 1993 et 2003, le commerce bilatéral du produits a augmenté à un taux moyen annuel d'environ 7,2 %. En 2003, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'est élevée à 328 milliards de dollars, tandis que celle des importations en provenance des États-Unis a

atteint 203 milliards de dollars. Au total, 86 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à nos voisins du Sud. En 2003, nos exportations de services ont totalisé 33,4 milliards de dollars et nos importations 40,7 milliards de dollars. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (l'ALE) en 1989, le commerce bilatéral a plus que doublé.

L'investissement américain direct au Canada est passé d'environ 85 milliards de dollars en 1991 à 224 milliards de dollars en 2002, tandis que l'investissement direct canadien aux États-Unis est passé de 63 milliards de dollars à 202 milliards de dollars au cours de la même période.

Les liens commerciaux que le Canada entretient avec les États-Unis sont essentiels pour le Canada. Les exportateurs canadiens ont accès à des débouchés dans pratiquement tous les secteurs. Pour les aider à exploiter ces possibilités, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international favorise l'accès aux marchés pour les petites et moyennes entreprises, et s'attache plus particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché américain. L'initiative ExportUSA, qui comprend les programmes Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), CONTACT EXPORTS et Export É.-U., a remporté un franc succès à cet égard et a permis d'aider plus de 19 000 entreprises à faire leur entrée sur le marché américain depuis 1984. Le gouvernement du Canada encourage également les exportateurs canadiens qui ont réussi à percer dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir plus de renseignements, nous vous invitons à consulter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur les relations canado-américaines (*www.can-am.gc.ca*).

Le gouvernement cherche également à attirer et à accroître l'investissement en provenance des États-Unis, et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. Il entend promouvoir l'investissement grâce à une approche plus intégrée et plus sectorielle, qui s'appuie sur la coopération entre le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et ses partenaires au sein d'Équipe Canada inc.

Aux États-Unis, les marchés de bon nombre d'États sont plus vastes que ceux de bien des pays. L'année dernière, plusieurs ministres et sous-ministres du gouvernement fédéral ont visité d'importantes régions américaines pour faciliter l'établissement de relations entre les autorités politiques et des chefs d'entreprises. Ces visites permettent de promouvoir les intérêts canadiens et de souligner l'attrait que représente le Canada pour les investisseurs.

Pour témoigner de l'importance de la relation entre nos deux pays, un nouveau comité permanent du cabinet sur les relations canado-américaines présidé par le premier ministre a été créé pour instituer une nouvelle approche intégrée de nos relations à l'échelle des gouvernements. Un Secrétaire parlementaire du premier ministre (Canada-États-Unis) a également été nommé et jouera un rôle important dans l'élaboration des politiques.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Le 3 octobre 2003, le vice-premier ministre du Canada, M. John Manley, et le secrétaire d'État américain responsable de la Sécurité intérieure, M. Tom Ridge, ont rendu public le quatrième rapport d'étape concernant le Plan d'action pour la frontière intelligente. Ils ont également réaffirmé leur engagement à accroître la coopération dans plusieurs secteurs, y compris la biosécurité, les sciences et les technologies de sécurité aux frontières et la protection des infrastructures essentielles.
- En mai et en octobre 2003, le Canada et les États-Unis ont annoncé l'expansion du Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) et du programme NEXUS. Le programme EXPRES est un partenariat entre les gouvernements et des intervenants du secteur privé pour assurer la mise en place d'une chaîne d'approvisionnement sécuritaire des marchandises à faible risque qui franchissent la frontière. Ce programme est maintenant en place dans 12 postes frontaliers d'importance. Pour sa part, le programme NEXUS facilite le mouvement transfrontalier des voyageurs préautorisés et à faible risque. Il est opérationnel dans 13 postes transfrontaliers.
- En ce qui a trait à l'encéphalopathie spongiforme bovine, les États-Unis ont annoncé en août 2003 la réouverture de leurs frontières à la viande de bœuf désossée et à un certain nombre d'autres produits.
- Le 1er janvier 2003, le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre des mesures de libéralisation des règles d'origine de l'ALENA concernant sept produits. Pour les exportateurs de ces produits, les procédures de mise en conformité avec les règles d'origine sont facilitées et ils peuvent ainsi profiter du traitement en franchise de ces produits aux termes de l'ALENA. Ces mesures font actuellement l'objet d'un examen par le Sénat mexicain.

- En septembre 2003, sous l'Initiative de représentation accrue, le gouvernement du Canada a annoncé qu'il ouvrira sept nouveaux consulats, transformera deux consulats en consulats généraux et nommera vingt consuls honoraires aux États-Unis. Ces changements renforceront la capacité du Canada à promouvoir ses intérêts relativement à des questions clés en matière d'économie, de politique et de sécurité, et à établir des partenariats stratégiques novateurs dans les nouveaux centres de pouvoir économique des États-Unis.
- En avril 2003, les services des douanes du Canada et des États-Unis, le Canadien National et le Canadien Pacifique ont signé une déclaration énonçant les principes et les procédures de fonctionnement pour le triage des marchandises et le traitement des expéditions ferroviaires, en vue de promouvoir la sécurité ferroviaire et l'accès aux États-Unis.
- En juillet 2003, le Canada et les États-Unis ont annoncé l'adoption de règles harmonisées portant sur la déclaration du fret. Ces règles seront progressivement mises en place dans les deux années à venir.
- En octobre 2003, le secrétaire d'État américain responsable de la Sécurité intérieure, M. Ridge, a annoncé qu'en l'état actuel de la politique américaine, il n'est pas prévu que la grande majorité des citoyens canadiens qui se rendent aux États-Unis pour y étudier ou y travailler soient soumis au programme de suivi des entrées et des sorties établi par le Congrès américain, connu sous le nom de programme US VISIT.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer de chercher à jouir d'un accès illimité au marché américain pour le bois d'œuvre résineux canadien.
- Continuer à inciter les États-Unis à rouvrir rapidement leurs frontières aux animaux vivants en se fondant sur des faits scientifiques et poursuivre les travaux à la fois avec les États-Unis et le Mexique dans le cadre d'une approche nord-américaine coordonnée pour résoudre les problèmes actuels que pose l'ESB en matière de réglementation et d'échanges commerciaux.
- Approfondir les occasions d'améliorer la collaboration avec les États-Unis en matière de réglementation.
- Veiller à ce que les États-Unis mettent en vigueur le *Farm Act* [législation sur l'agriculture] en conformité avec les engagements qu'ils ont contractés devant l'OMC en matière de soutien national. Faire savoir autant que possible aux États-Unis les perturbations que leurs dispositions sur la mention du pays d'origine sur l'étiquetage occasionneront au commerce canado-américain des produits agricoles.
- Poursuivre la mise en œuvre du Plan d'action pour une frontière intelligente entre le Canada et les États-Unis afin de créer une frontière efficace et sécuritaire ouverte au commerce mais fermée aux terroristes.
- Continuer d'observer les changements apportés aux règlements sur l'électricité et à la loi sur l'énergie en vue de s'assurer que toutes les normes de sécurité en matière d'électricité sont établies conjointement par les autorités canadiennes et américaines.
- Poursuivre les efforts de sensibilisation visant à faire comprendre au gouvernement américain que les dispositions discriminatoires prises au niveau des États sur la quantité minimale d'énergie renouvelable vont à l'encontre de nos objectifs communs en matière d'environnement et de sécurité énergétique.
- Continuer à travailler de concert avec les services d'immigration des États-Unis et les entreprises canadiennes, et continuer de participer au Groupe de travail sur l'admission temporaire de l'ALENA en vue d'améliorer le mouvement transfrontalier des gens d'affaires.
- Continuer d'inciter le gouvernement américain à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains.
- Continuer d'inciter le bureau des douanes et de la protection des frontières et l'Administration des aliments et drogues des États-Unis à adopter une approche plus uniforme pour l'établissement et la mise en place des mesures de préavis pour les expéditions qui entrent aux États-Unis, afin d'éviter toute perturbation inutile des échanges commerciaux.
- Continuer à obtenir la levée des droits de douane américains sur le blé canadien.
- Continuer à exercer des pressions auprès de divers États américains pour que l'imposition de taxes aux entreprises canadiennes se fasse d'une manière équitable, uniforme et conforme aux normes d'imposition internationales.

Initiative de représentation accrue

Dans le discours du Trône de septembre 2002, on annonçait un renforcement de la présence consulaire du Canada aux États-Unis dans le but d'accroître l'équité et la sécurité du commerce, et de favoriser l'innovation dans l'économie canadienne grâce aux sciences et à la technologie, aux alliances stratégiques et aux investissements.

De fait, le budget de février 2003 réservait des crédits à l'Initiative de représentation accrue qui vise à améliorer la capacité d'intervention du gouvernement du Canada aux États-Unis dans le contexte d'une économie nord-américaine de plus en plus intégrée. Cette initiative permettra au Canada de tirer parti des occasions et des innovations du marché américain, qui revêtent un caractère essentiel pour la prospérité du Canada. Pour défendre ses intérêts actuels, promouvoir le commerce et l'investissement, et attirer les sciences et les technologies, le Canada a besoin de plus de ressources sur le terrain pour établir des relations avec les personnalités influentes et former des réseaux de collecte de renseignements sur les marchés.

En septembre 2003, le gouvernement du Canada a annoncé qu'il ouvrira sept nouveaux consulats aux États-Unis, transformera deux consulats en consulats généraux et nommera vingt consuls honoraires. Ce changement renforcera la capacité du Canada à promouvoir ses intérêts relativement à des questions clés en matière d'économie, de politique et de sécurité, et à établir des partenariats stratégiques novateurs dans les nouveaux centres de pouvoir économique des États-Unis.

L'Initiative de représentation accrue sera menée à terme d'ici l'automne 2004. Le Canada ouvrira un nouveau consulat général à Denver et de nouveaux consulats à Anchorage, à Houston, à Philadelphie, à Phoenix, à Raleigh-Durham et à San Diego. Les consulats actuels de Miami et de San Francisco deviendront des consulats généraux. Grâce à cette initiative, le Canada verra son nombre de bureaux aux États-Unis passer de 15 à 22. Des consuls honoraires seront nommés dans d'importantes villes américaines afin de défendre nos intérêts là où il n'y a pas de bureaux gouvernementaux canadiens. La présence du Canada aux États-Unis sera ainsi renforcée, et les importants vides de notre représentation actuelle seront comblés, en particulier dans le Sud-Est, le Sud-Ouest et le Midwest des États-Unis.

- Continuer de s'opposer à l'application extra-territoriale des lois et des réglementations américaines.
- Élargir notre réseau de représentation aux États-Unis pour renforcer nos engagements stratégiques à l'égard des questions liées au commerce et à l'investissement.
- Continuer à observer attentivement les mesures importantes qui sont susceptibles de fausser les échanges et les décisions en matière d'investissement sur le marché nord-américain, et à réagir à ces mesures au besoin.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bois d'œuvre résineux

Le 31 mars 2001, à l'expiration de l'Accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux, le département américain du Commerce a ouvert des enquêtes antidumping et des enquêtes pour application éventuelle de droits compensateurs concernant certains produits de bois d'oeuvre résiner du Canada. Le 22 mai 2002, à l'issue de ces enquêtes, le département américain du Commerce a imposé des droits finals compensateurs et antidumping d'une moyenne de 27,22 %, tout en excluant les provinces de l'Atlantique de l'enquête visant à instituer des droits compensateurs. Toutefois, les producteurs de cette région doivent payer un droit antidumping de 8,43 %.

Le gouvernement du Canada, les provinces et l'industrie canadienne du bois d'œuvre résineux suivent une stratégie sur deux fronts pour résoudre ce conflit : des négociations avec l'administration fédérale américaine visant à s'entendre sur une solution durable et des actions judiciaires sous la forme de contestations des droits imposés par les États-Unis en vertu de l'ALENA et devant l'OMC.

L'une des solutions à ce conflit consisterait à s'entendre sur une politique à long terme. Cette possibilité, qui fait l'objet de concertations avec les États-Unis depuis environ un an, consisterait, pour le département américain du Commerce, à publier un bulletin d'orientation politique qui le guiderait lorsqu'il aurait à évaluer les changements éventuels dans les pratiques de gestion forestière des provinces canadiennes, point précisément à l'origine de l'ordonnance américaine de mesures compensatrices. Les évaluations positives permettraient la révocation de cette ordonnance pour la province concernée. De multiples discussions ont eu lieu avec les provinces pour modeler ce bulletin d'orientation politique et y inclure des exemples propres à chacune d'elles.

Défense des intérêts canadiens aux États-Unis

Le gouvernement du Canada a annoncé en mai 2002 un programme avec but d'intensifier la défense des intérêts commerciaux canadiens aux États-Unis. Les fonds de ce programme ont permis de financer la défense des intérêts canadiens menée par le réseau de missions diplomatiques du Ministère aux États-Unis, par l'organisation d'activités et la participation à des événements de toutes sortes, par exemple visites du Canada par des membres du Congrès, expositions dans des foires commerciales aux États-Unis, symposiums, et initiatives visant à sensibiliser des intervenants clés de l'administration américaine, des gens d'affaires et journalistes influents. Le ministère a également financé les initiatives de certains de ses partenaires — gouvernements provinciaux et territoriaux, municipalités, parlementaires, industrie, établissements d'enseignement et syndicats — dans le cadre de la stratégie du gouvernement qui consiste à exploiter tous les réseaux d'influence disponibles pour faire avancer les positions canadiennes sur les questions commerciales clés avec les États-Unis.

On envisage également de régler la question en éliminant les droits de douane, en mettant fin au litige et en permettant aux provinces d'engager des réformes politiques. Le gouvernement du Canada consulte des provinces et l'industrie sur ce qui serait nécessaire pour résourdre le difference. Le gouvernement du Canada a toujours considéré un tel règlement comme une mesure provisoire qui laisserait aux provinces le temps d'entreprendre des réformes politiques qui déboucheraient sur le libre-échange.

Six contestations officielles ont été portées devant l'OMC et au titre de l'ALENA concernant des déterminations finales de subventions, d'existence de dumping et de préjudice par les États-Unis. Le processus de renvoi de l'ALENA se poursuivra probablement cette année, et la mise en œuvre des recommandations de l'OMC pourrait se poursuivre jusqu'en 2005.

Le gouvernement du Canada continue d'élaborer des programmes pour aider le secteur forestier canadien, les communautés qui en dépendent et les employés de cette

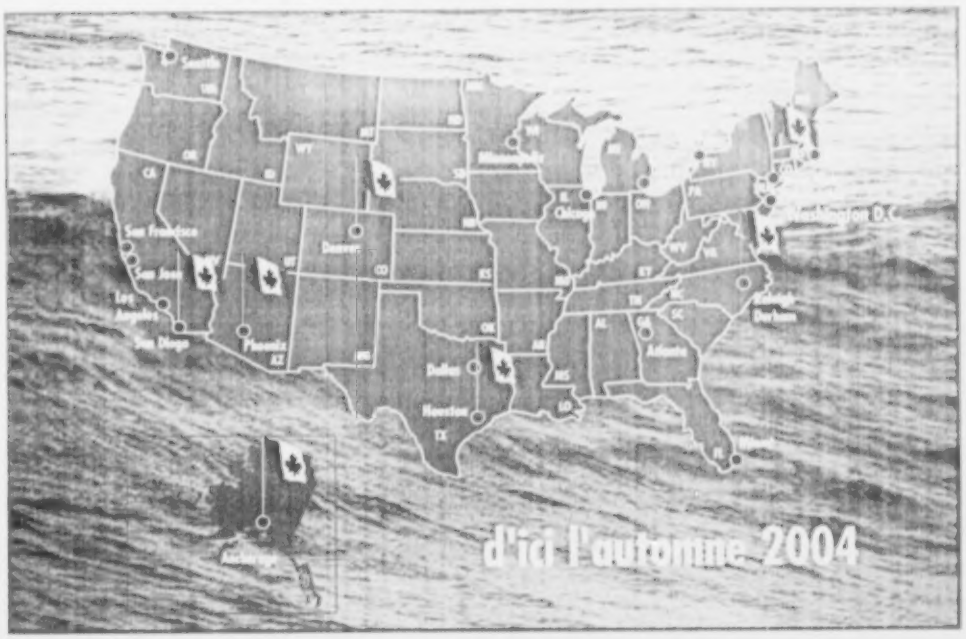
Initiative de représentation accrue

Dans le discours du Trône de septembre 2002, on annonçait un renforcement de la présence consulaire du Canada aux États-Unis dans le but d'accroître l'équité et la sécurité du commerce, et de favoriser l'innovation dans l'économie canadienne grâce aux sciences et à la technologie, aux alliances stratégiques et aux investissements.

De fait, le budget de février 2003 réservait des crédits à l'Initiative de représentation accrue qui vise à améliorer la capacité d'intervention du gouvernement du Canada aux États-Unis dans le contexte d'une économie nord-américaine de plus en plus intégrée. Cette initiative permettra au Canada de tirer parti des occasions et des innovations du marché américain, qui revêtent un caractère essentiel pour la prospérité du Canada. Pour défendre ses intérêts actuels, promouvoir le commerce et l'investissement, et attirer les sciences et les technologies, le Canada a besoin de plus de ressources sur le terrain pour établir des relations avec les personnalités influentes et former des réseaux de collecte de renseignements sur les marchés.

En septembre 2003, le gouvernement du Canada a annoncé qu'il ouvrira sept nouveaux consulats aux États-Unis, transformera deux consulats en consulats généraux et nommera vingt consuls honoraires. Ce changement renforcera la capacité du Canada à promouvoir ses intérêts relativement à des questions clés en matière d'économie, de politique et de sécurité, et à établir des partenariats stratégiques novateurs dans les nouveaux centres de pouvoir économique des États-Unis.

L'Initiative de représentation accrue sera menée à terme d'ici l'automne 2004. Le Canada ouvrira un nouveau consulat général à Denver et de nouveaux consulats à Anchorage, à Houston, à Philadelphie, à Phoenix, à Raleigh-Durham et à San Diego. Les consulats actuels de Miami et de San Francisco deviendront des consulats généraux. Grâce à cette initiative, le Canada verra son nombre de bureaux aux États-Unis passer de 15 à 22. Des consuls honoraires seront nommés dans d'importantes villes américaines afin de défendre nos intérêts là où il n'y a pas de bureaux gouvernementaux canadiens. La présence du Canada aux États-Unis sera ainsi renforcée, et les importants vides de notre représentation actuelle seront comblés, en particulier dans le Sud-Est, le Sud-Ouest et le Midwest des États-Unis.



- Continuer de s'opposer à l'application extra-territoriale des lois et des réglementations américaines.
- Élargir notre réseau de représentation aux États-Unis pour renforcer nos engagements stratégiques à l'égard des questions liées au commerce et à l'investissement.
- Continuer à observer attentivement les mesures importantes qui sont susceptibles de fausser les échanges et les décisions en matière d'investissement sur le marché nord-américain, et à réagir à ces mesures au besoin.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bois d'œuvre résineux

Le 31 mars 2001, à l'expiration de l'Accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux, le département américain du Commerce a ouvert des enquêtes antidumping et des enquêtes pour application éventuelle de droits compensateurs concernant certains produits de bois d'œuvre résineux du Canada. Le 22 mai 2002, à l'issue de ces enquêtes, le département américain du Commerce a imposé des droits finals compensateurs et antidumping d'une moyenne de 27,22 %, tout en excluant les provinces de l'Atlantique de l'enquête visant à instituer des droits compensateurs. Toutefois, les producteurs de cette région doivent payer un droit antidumping de 8,43 %.

Le gouvernement du Canada, les provinces et l'industrie canadienne du bois d'œuvre résineux suivent une stratégie sur deux fronts pour résoudre ce conflit : des négociations avec l'administration fédérale américaine visant à s'entendre sur une solution durable et des actions judiciaires sous la forme de contestations des droits imposés par les États-Unis en vertu de l'ALENA et devant l'OMC.

L'une des solutions à ce conflit consisterait à s'entendre sur une politique à long terme. Cette possibilité, qui fait l'objet de concertations avec les États-Unis depuis environ un an, consisterait, pour le département américain du Commerce, à publier un bulletin d'orientation politique qui le guiderait lorsqu'il aurait à évaluer les changements éventuels dans les pratiques de gestion forestière des provinces canadiennes, point précisément à l'origine de l'ordonnance américaine de mesures compensatrices. Les évaluations positives permettraient la révocation de cette ordonnance pour la province concernée. De multiples discussions ont eu lieu avec les provinces pour modeler ce bulletin d'orientation politique et y inclure des exemples propres à chacune d'elles.

Défense des intérêts canadiens aux États-Unis

Le gouvernement du Canada a annoncé en mai 2002 un programme avec but d'intensifier la défense des intérêts commerciaux canadiens aux États-Unis. Les fonds de ce programme ont permis de financer la défense des intérêts canadiens menée par le réseau de missions diplomatiques du Ministère aux États-Unis, par l'organisation d'activités et la participation à des événements de toutes sortes, par exemple visites du Canada par des membres du Congrès, expositions dans des foires commerciales aux États-Unis, symposiums, et initiatives visant à sensibiliser des intervenants clés de l'administration américaine, des gens d'affaires et journalistes influents. Le ministère a également financé les initiatives de certains de ses partenaires — gouvernements provinciaux et territoriaux, municipalités, parlementaires, industrie, établissements d'enseignement et syndicats — dans le cadre de la stratégie du gouvernement qui consiste à exploiter tous les réseaux d'influence disponibles pour faire avancer les positions canadiennes sur les questions commerciales clés avec les États-Unis.

On envisage également de régler la question en éliminant les droits de douane, en mettant fin au litige et en permettant aux provinces d'engager des réformes politiques. Le gouvernement du Canada consulte des provinces et l'industrie sur ce qui serait nécessaire pour résoudre le différence. Le gouvernement du Canada a toujours considéré un tel règlement comme une mesure provisoire qui laisserait aux provinces le temps d'entreprendre des réformes politiques qui déboucheraient sur le libre-échange.

Six contestations officielles ont été portées devant l'OMC et au titre de l'ALENA concernant des déterminations finales de subventions, d'existence de dumping et de préjudice par les États-Unis. Le processus de renvoi de l'ALENA se poursuivra probablement cette année, et la mise en œuvre des recommandations de l'OMC pourrait se poursuivre jusqu'en 2005.

Le gouvernement du Canada continue d'élaborer des programmes pour aider le secteur forestier canadien, les communautés qui en dépendent et les employés de cette

industrie qui subissent les contre-coups de ce litige. Parmi ces mesures, citons les fonds mobilisés pour les travailleurs déplacés en vertu de programmes élargis de l'assurance-emploi, les activités de renforcement des capacités dans les communautés, les initiatives visant à rendre l'industrie plus compétitive, les programmes de recherche et développement et le financement d'un consortium de recherche sur la forêt boréale. Le gouvernement du Canada maintient en tête de ses priorités l'objectif d'accès sans restrictions au marché américain pour le bois d'œuvre canadien.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Le 20 mai 2003, à la suite du communiqué de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) dans lequel elle a annoncé la mise en quarantaine d'une exploitation en Alberta en raison de la découverte d'un cas isolé d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), les États-Unis ont interdit l'importation de bovins, d'animaux vivants et d'autres produits du bœuf en provenance du Canada. Évalué à 4,9 milliards de dollars, le marché américain est notre plus gros marché d'exportation de bétail et de bœuf. D'autres produits sont également visés par cette mesure, comme le bison, le mouton et la chèvre. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Le 8 août, les États-Unis ont annoncé la réouverture de leur frontière au bœuf désossé et aux produits d'animaux de moins de trente mois. Ils ont, de plus, annoncé la mise en place immédiate d'un processus de réglementation des importations de ruminants vivants et de leurs produits. Le commerce d'exportation de bœuf désossé, de veau et d'autres produits du bœuf est revenu à son niveau normal.

Le prochain point d'achoppement avec les États-Unis sera le commerce d'animaux vivants. Le bétail vivant représente une part importante des exportations canadiennes à destination des États-Unis. Nos exportations de bétail, de bisons, de moutons et de chèvres sont toutes interdites. Les États-Unis ont enclenché un processus de réglementation à l'automne, et le Canada a soumis ses observations détaillées à cet égard le 5 janvier 2004. Reste à savoir à quel moment les États-Unis prendront une décision. Le Canada entend continuer de faire pression sur les États-Unis pour obtenir la réouverture de la frontière américaine aux animaux vivants.

Lorsque les États-Unis ont annoncé, le 23 décembre 2003, avoir diagnostiqué un premier cas d'ESB dans l'État de Washington, le Canada a immédiatement pris des mesures provisoires à l'encontre des importations de certains produits américains. Elles ont peu à peu été modifiées.

Le 16 janvier 2004, M. Speller, ministre d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, M^me^ Veneman, secrétaire américaine à l'Agriculture, et M. Usabiaga, secrétaire mexicain à l'Agriculture, ont publié un communiqué conjoint reconnaissant la nature hautement intégrée de l'industrie nord-américaine du bœuf et affirmant le besoin d'adopter une approche coordonnée pour régler tant les problèmes réglementaires que commerciaux que pose l'ESB. Les trois ministres ont indiqué que les parties travaillent en étroite collaboration à la mise à jour des lignes directrices et des pratiques de l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE) pour le commerce international d'animaux et de produits animaux sains. Chacun des trois gouvernements a convenu de désigner un représentant officiel au niveau des sous-ministres qui sera chargé de coordonner les efforts entre les organismes dans le but de reprendre les exportations dans un cadre uniformisé.

Questions systémiques liées aux recours commerciaux

Le Canada continue de surveiller de près l'évolution de la politique américaine au chapitre des recours commerciaux afin de s'assurer que toute nouvelle règle adoptée par les États-Unis ainsi que la mise en œuvre des réglementations existantes soient conformes à leurs obligations commerciales internationales. À cet égard, le Canada a présenté des observations précises au sujet de la clarification des pratiques du département américain du Commerce relatives à l'établissement des droits et à la méthode de calcul. Ces éléments pourraient avoir des conséquences hautement préjudiciables pour de nombreux exportateurs canadiens dans le cadre d'enquêtes futures sur les droits antidumping et les droits compensateurs.

Amendement Byrd

Le 28 octobre 2000, le président Clinton a donné force de loi à la *Agriculture, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act*, 2001 [loi de 2001 sur les crédits alloués à l'agriculture, au développement rural, à l'Administration des aliments et drogues et aux organismes connexes] dont fait partie la Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention (l'amendement Byrd). Cette loi prévoit que les producteurs nationaux qui appuient des demandes présentées pour qu'une enquête

soit menée en vue de l'imposition de droits antidumping ou de droits compensateurs peuvent être admissibles à recevoir une part des droits perçus par suite de l'entrée en vigueur d'ordonnances de droits antidumping ou compensateurs.

Le Canada estime que cet amendement représente un changement de politique fondamental et malavisé susceptible d'avoir des conséquences déplorables sur le commerce international en général, et sur l'administration des lois portant sur les recours commerciaux en particulier. Il estime en outre que ces paiements sont incompatibles avec les accords de l'OMC qui régissent les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires. En conséquence, de concert avec 10 autres pays membres de l'OMC (l'Australie, le Brésil, la Corée, le Chili, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, le Mexique, la Thaïlande et les pays de l'Union européenne), le Canada a contesté l'amendement Byrd devant l'OMC.

Le 27 janvier 2003, un rapport de l'Organe d'appel de l'OMC a été adopté, confirmant la conclusion du groupe spécial qui avait jugé l'amendement Byrd incompatible avec les accords contractés par les États-Unis dans le cadre de l'OMC. Les États-Unis ont obtenu un délai de 11 mois (jusqu'au 27 décembre 2003) pour se conformer à la décision de l'OMC. Ce pays ayant omis de s'y conformer, le 15 janvier 2004, le Canada, ainsi que le Brésil, le Chili, la Corée, l'Inde, le Japon, le Mexique et l'Union européenne ont demandé l'autorisation d'appliquer des mesures de rétorsion à l'encontre des États-Unis. Cette demande a été examinée à l'occasion d'une réunion spéciale de l'Organe de règlement des différends le 26 janvier. Les États-Unis ont contesté cette demande le jour de cette réunion, et l'affaire a été portée en arbitrage, processus qui devrait se terminer au printemps 2004. Le gouvernement du Canada a entrepris des consultations auprès d'intervenants au pays au sujet de la liste des produits visés par les mesures de rétorsion.

Enquêtes américaines sur des recours commerciaux contre des produits canadiens

Blé

Le 29 août 2003, le département américain du Commerce a rendu publiques les décisions finales positives à l'issue des enquêtes qu'il a menées sur l'existence de dumping et en vue de l'imposition de droits compensateurs sur l'importation de blé de force roux de printemps et de blé dur en provenance du Canada. Par la suite, le 3 octobre, la U.S. International Trade Commission (ITC) a rendu une décision partagée portant sur le préjudice subi. L'ITC a jugé que les importations de blé dur en provenance du Canada ne portaient pas préjudice aux producteurs des États-Unis. Toutefois, à l'issue d'un partage des voix, la Commission a conclu que les importations de blé de force roux de printemps en provenance du Canada avaient un effet préjudiciable. Par conséquent, aucun droit n'a été imposé sur les importations de blé dur. En revanche, le 23 octobre, des ordonnances d'imposition de droits compensateurs et de droits antidumping totalisant 14,15 % ont été publiées relativement au blé de force roux de printemps du Canada. Tenant compte de l'aspect compensateur de certains programmes gouvernementaux, le gouvernement canadien et d'autres intervenants canadiens ont demandé la mise en place d'un Groupe spécial de l'ALENA afin d'étudier le bien fondé de ces droits compensateurs. La Commission canadienne du blé a également contesté la décision de préjudice en vertu de l'ALENA.

Magnésium

Le gouvernement du Canada continue de surveiller la situation entourant l'affaire sur les droits compensateurs imposés de longue date par les États-Unis sur le magnésium canadien et participe aux examens de révision administratifs annuels de ces droits par le département américain du Commerce. Dans ce contexte, il faut préciser que le gouvernement suit attentivement le déroulement des contestations déposées en vertu de l'ALENA à l'encontre de la décision des États-Unis, en 2000, d'étendre l'application de ces droits compensateurs. À cette fin, le Canada est très engagé dans la contestation extraordinaire déposées par les États-Unis devant l'ALENA le 24 septembre 2003, contestant la décision d'un groupe spécial constitué aux termes du chapitre 19 de l'ALENA et intimant le département américain du Commerce de mettre fin aux droits compensateurs sur les importations de magnésium pur canadien.

Le *U.S. Farm Act*

Le gouvernement du Canada continue d'être serieusement concerné par le contenu du le *Farm Security and Rural Investment Act* [loi sur la sécurité dans l'agriculture et l'investissement rural], aussi appelé *Farm Act* [législation agricole]. Le Canada s'inquiète particulièrement de l'accroissement du soutien interne ayant des effets de

distorsion sur le commerce ainsi que des exigences concernant la mention obligatoire du pays d'origine sur l'étiquette. L'accroissement du soutien interne va à l'encontre des objectifs qui ont été convenus pour les négociations de l'OMC sur l'agriculture, afin de réduire de façon substantielle le soutien interne ayant des effets de distorsion sur les échanges. Le gouvernement surveille la mise en œuvre de cette loi afin de s'assurer que les États-Unis respectent leurs engagements sous l'OMC pour le soutien interne. Il va continuer de suivre ce dossier et fera part de ses préoccupations au Congrès et à l'administration américaine au fur et à mesure que la loi sera mise en application. En outre, le gouvernement du Canada, de concert avec ses partenaires canadiens et ses alliés américains, poursuivra ses efforts de défense des intérêts canadiens aux États-Unis afin de faire connaître les perturbations que la disposition sur la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes occasionnera au commerce intégré des produits agricoles entre nos deux pays.

Mention du pays d'origine sur les étiquettes

Le Farm Act de 2002 a institué de nouvelles exigences concernant la mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes des produits à base de bœuf, agneau, porc, poisson, denrées agricoles périssables et cacahuètes vendus dans les magasins américains. Cette loi établit des critères très stricts auxquels il est impératif de se conformer avant que les produits cités puissent être étiquetés comme provenant des États-Unis. Des lignes directrices ont été publiées le 11 octobre 2002 pour une période provisoire d'essai volontaire de deux ans. La mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes doit devenir obligatoire le 30 septembre 2004 pour les produits du poisson et des fruits de mer et le 30 septembre 2006 pour tous les autres produits cités plus haut.

En vertu de cette loi, les détaillants américains doivent rendre visibles les renseignements sur le pays d'origine du produit au point de vente final aux consommateurs, qu'il s'agisse de produits importés ou américains. Le Canada estime que cette loi est mal fondée et impose un écrasant fardeau financier à l'industrie, sans que le consommateur en tire un avantage réel. La mention obligatoire du pays d'origine sur les étiquettes pourrait avoir des effets de distorsions affectant les prix susceptibles d'affecter tous les secteurs de l'industrie de la viande rouge. Par ailleurs, les coûts de mise en conformité avec cette législation pourraient amoindrir la compétitivité de l'industrie nord-américaine sur les marchés mondiaux en augmentant la structure de coût globale. Le gouvernement du Canada, les provinces, l'industrie et les parties prenantes américaines qui partagent le point de vue du Canada vont poursuivre leurs efforts pour défendre les intérêts de ce secteur d'activité aux États-Unis, démontrer les effets néfastes que pourrait avoir cette disposition et exhorter les États-Unis à l'abandonner.

U.S. Trade and Development Act of 2000

En vertu de la *U.S. Trade and Development Act of 2000* (TDA) [loi américaine sur le commerce et le développement de 2000], les pays bénéficiaires des Caraïbes et de l'Amérique centrale (c.-à-d. les pays visés par l'Initiative concernant le bassin des Caraïbes), ainsi que les pays bénéficiaires de l'Afrique subsaharienne, peuvent expédier aux États-Unis, en franchise et hors contingents, des vêtements confectionnés à partir de fils et de tissus provenant des États-Unis. Ils peuvent également y expédier des vêtements en tissu maille confectionnés à partir de tissus de provenance locale, jusqu'à concurrence d'une quantité prescrite. Les tee-shirts confectionnés à partir de tissus de provenance locale font l'objet d'un contingent distinct. Par cette loi, les États-Unis élargissent avant tout des préférences commerciales déjà en vigueur.

Pour l'industrie canadienne du textile, la TDA pourrait intensifier les désavantages que présentent les programmes de même nature déjà en place. En effet, les entreprises américaines du secteur du vêtement auront tendance à donner la préférence aux intrants américains lorsqu'elles font assembler les vêtements dans les pays visés par l'Initiative concernant le bassin des Caraïbes. La TDA risque également d'entraver le développement du marché nord-américain intégré envisagé sous l'ALENA. Il est fort possible que les fabricants de vêtements américains, qui accroissent leur production dans les pays visés par l'Initiative concernant le bassin des Caraïbes, décident d'utiliser des tissus de provenance américaine ou régionale fabriqués à partir de fils provenant des États-Unis. Alors que le Congrès américain était en voie d'adopter la TDA, l'industrie canadienne du textile a tenté, en vain, d'intervenir afin que les fils et les tissus canadiens fassent l'objet du même traitement que les fils et les tissus américains, en faisant valoir que le marché nord-américain, dynamisé par l'ALENA, serait compromis par l'exclusion des intrants canadiens (et par le fait même, des intrants mexicains).

Le gouvernement du Canada a soutenu les efforts de l'industrie canadienne afin que les fils et les tissus canadiens fassent l'objet du même traitement que les tissus et les fils américains en vertu de la TDA. Le Canada continue de surveiller de près la mise en œuvre de cette loi.

Électricité

Dans le rapport Cheney sur la politique américaine de l'énergie, l'administration américaine souscrit à l'accroissement des échanges transfrontières d'électricité et se prononce en faveur d'une réforme des mécanismes américains qui ont une incidence sur le commerce. Des changements à la loi américaine sur l'énergie et l'établissement de normes de sécurité obligatoires en matière d'électricité pourraient toutefois soulever des questions importantes sur le commerce de l'électricité. Le Canada insiste pour que l'élaboration de futures normes éventuelles et la mise sur pied d'un organisme de sécurité et d'autoréglementation indépendant, piloté par l'industrie, soient effectuées conjointement par les autorités américaines et canadiennes. La version actuelle du projet de loi reflète d'ailleurs cette approche. Le Groupe de travail Canada–États-Unis chargé d'enquêter sur la panne d'électricité du 14 août formulera, au printemps 2004, des recommandations qui pourraient avoir une incidence sur les échanges transfrontières d'électricité.

Le Canada demeure préoccupé par certaines dispositions prises au niveau des États sur la quantité minimale d'énergie renouvelable. En effet, certaines d'entre elles pourraient exclure des sources d'énergie renouvelable d'origine canadienne, notamment l'hydroélectricité, ce qui risque d'entraver l'accès du Canada au marché américain. En l'absence d'une législation fédérale assurant un traitement équitable des sources d'électricité renouvelables canadiennes et américaines, les États américains pourraient prendre des mesures incompatibles avec les accords commerciaux en vigueur. Le Canada a déployé des efforts pour défendre ses intérêts et pour sensibiliser les États-Unis, d'une part, à l'existence d'un marché de l'électricité nord-américain et, d'autre part, aux effets qu'auraient des mesures discriminatoires sur ce marché, qui iraient par ailleurs à l'encontre de nos objectifs communs en matière d'environnement et de sécurité énergétique. Cette restructuration du secteur pourrait faire surgir de nouveaux risques pour les exportateurs canadiens d'électricité sur le marché américain; toutefois, elle ouvre aussi de nouveaux débouchés commerciaux par la création de nouveaux marchés et de nouvelles structures de marché, par l'innovation en matière de services ainsi que par une demande croissante d'énergie.

Subventions à la construction d'un pipeline

Le Canada s'inquiète de certaines propositions de subventions à la construction d'un nouveau pipeline qui permettra d'acheminer le gaz naturel de la baie Prudhoe, en Alaska, aux 48 États « contigus ». Tout prix plancher ou garantie de prêt à l'industrie aurait une incidence sur les implications économiques du tracé du pipeline, fausserait les marchés de l'énergie et aurait une incidence négative sur les projets canadiens dans le delta du Mackenzie.

Le Canada souhaite voir se concrétiser le projet d'exploitation du gaz naturel en Alaska et est, par nécessité, partenaire de ce projet, étant donné que tout pipeline reliant l'Alaska aux 48 États contigus doit transiter par le Canada. Toutefois, c'est au secteur privé de décider en bout de ligne de la nature du pipeline et du moment où il conviendrait de le construire. Le Canada estime également que le secteur privé est le mieux placé pour décider de son tracé, étant entendu que ce dernier serait soumis à des procédures d'examen réglementaire et environnemental. L'administration Bush a également adopté une position neutre relativement au tracé du projet de pipeline en Alaska.

SURVEILLANCE DES FAITS NOUVEAUX TOUCHANT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Comité consultatif canado-américain sur l'agriculture

Le Comité consultatif canado-américain sur l'agriculture (CCCA) a été créé à l'issue du Protocole d'entente de 1998 entre les gouvernements du Canada et des États-Unis concernant certains secteurs du commerce agricole. Le CCCA est un cadre permanent qui vise à améliorer la gestion des relations bilatérales sur l'agriculture. Plus précisément, il instaure un mécanisme étendu d'alerte rapide et de consultation pour résoudre les problèmes émergents dès leur apparition. Le CCCA se réunit tous les six mois sous la forme d'une tribune de haut niveau où s'échangent des points de vue dans la perspective de renforcer les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis dans le secteur agricole. Il facilite la collaboration et la coordination sur des questions agricoles, comme par exemple le commerce et l'accès au marché des produits agricoles, et les mesures sanitaires et phytosanitaires.

Modernisation de la frontière canado-américaine

Le Canada et les États-Unis demeurent fermement résolus à mettre en œuvre le Plan d'action pour une frontière intelligente du 12 décembre 2001. Le vice-premier ministre canadien, M. Manley, et le secrétaire d'État américain responsable de la Sécurité intérieure, M. Ridge, se sont rencontrés le 4 avril et le 3 octobre 2003 pour faire le point sur les progrès accomplis sur un certain nombre de questions liées à la facilitation des activités et à la sécurité à la frontière. Les deux gouvernements ont également annoncé un plan de coopération dans les secteurs de la biosécurité et des sciences et technologies, maintenant décrit aux points 31 et 32 du plan d'action.

Dans le cadre du Plan d'action pour une frontière intelligente, le Canada et les États-Unis ont lancé une initiative conjointe à l'intention des entreprises de transport à faible risque qui permet d'accélérer la circulation des marchandises à faible risque de part et d'autre de la frontière. Grâce au Programme d'expéditions rapides et sécuritaires, baptisé programme EXPRES, le transport transfrontalier de nombreuses marchandises commerciales est plus simple, moins coûteux, plus rapide, et la sécurité à la frontière s'en trouve accrue. Le programme EXPRES a été instauré en décembre 2003 dans 12 postes frontaliers où transite un volume élevé de marchandises, ainsi que dans 10 centres d'inscription qui traitent les demandes. On travaille actuellement à la mise en œuvre du programme EXPRES d'ici la fin de l'année 2004 dans les 22 principaux postes frontaliers où transitent des marchandises.

Le programme NEXUS est l'équivalent du programme EXPRES, mais il vise les personnes, et non les marchandises. Le programme NEXUS-Autoroutes a été instauré dans 13 postes frontaliers entre le Canada et les États-Unis en novembre 2003. Il facilite le passage à la frontière des grands voyageurs préautorisés à faible risque. De plus, le Canada et les États-Unis travaillent à mettre en œuvre un programme pour les grands voyageurs, le programme NEXUS-Air, qui sera mis en œuvre à titre de projet pilote à l'aéroport international Macdonald-Cartier d'Ottawa au printemps 2004.

Compte tenu de la nature intégrée du marché nord-américain, le Canada et les États-Unis travaillent en étroite collaboration en vue d'harmoniser, dans la mesure du possible, les procédures douanières pour toutes les expéditions commerciales d'ici 2005. En avril 2003, le Canada a annoncé qu'à compter d'avril 2004, toutes les marchandises transportées par voie maritime à destination du Canada doivent être signalées 24 heures avant que le chargement ne débute au port étranger. En juillet 2003, le Canada et les États-Unis ont annoncé l'adoption de règles communes portant sur la déclaration des marchandises expédiées par d'autres modes de transport. Les conditions seront mises en place progressivement dans le cadre de l'initiative de modernisation de la frontière. Les expéditions par voie aérienne devront être signalées quatre heures avant l'arrivée, et au moment du décollage pour les vols de moins de quatre heures. Les expéditions ferroviaires devront être signalées deux heures avant l'arrivée à la frontière. Les expéditions par mode routier à destination des États-Unis devront être signalées une heure avant l'arrivée pour les expéditions non EXPRES, et trente minutes avant l'arrivée pour les expéditions EXPRES. Enfin, les expéditions par transport routier à destination du Canada qui ne sont pas effectuées en vertu du programme EXPRES ou du programme Pad devront être signalées une heure avant l'arrivée. Quant aux expéditions réalisées dans le cadre de ces programmes, elles devront être signalées au moment de l'arrivée.

En décembre 2003, en vertu du *Bioterrorism Act* [loi sur le bioterrorisme], la *Food and Drug Administration* (FDA) des États-Unis a mis en vigueur deux nouvelles réglementations touchant les importations de denrées alimentaires. À l'instar des règlements de douanes mentionnés ci-dessus, la première exige que toutes les expéditions alimentaires à destination des États-Unis soient signalées à l'avance. La seconde impose l'enregistrement auprès de la FDA de tous les fabricants américains de produits alimentaires et de tous les fabricants étrangers qui expédient des denrées alimentaires aux États-Unis. Le Canada a continué d'encourager vivement les autorités douanières des États-Unis et la *Food and Drug Administration* à

suite à la page 55

suite de la page 54

harmoniser leurs exigences respectives portant sur la déclaration préalable du fret et des moyens de transport, en vue d'éviter toute perturbation inutile des échanges commerciaux. Toutefois, les règlements finaux, une fois mis en vigueur, risquent de créer une confusion considérable parce qu'ils prévoient des exigences de déclaration et de délais qui diffèrent de celles qui s'appliquent aux biens qui relèvent de la Customs and Border Protection. Le Canada va surveiller attentivement la mise en œuvre de ces règlements et préconiser une meilleure harmonisation de la réglementation.

En avril 2003, les services des douanes du Canada et des États-Unis, le Canadien National et le Canadien Pacifique ont signé une déclaration énonçant les principes visant à assurer, d'une part, la sécurité aux passages frontaliers ferroviaires et, d'autre part, l'accès ferroviaire aux États-Unis. Cette déclaration énonce en détail les principes et procédures qui permettront de trier les marchandises et de traiter les expéditions ferroviaires le plus efficacement possible.

Le Canada a collaboré étroitement avec les États-Unis afin de mettre en œuvre de nouvelles exigences de sécurité et de fiabilité visant les chauffeurs du secteur commercial chargés de transporter des explosifs de part et d'autre de la frontière, tout en évitant de nuire aux échanges commerciaux dans ce secteur.

En octobre 2003, M. Ridge, secrétaire d'État américain responsable de la Sécurité intérieure, a annoncé qu'en l'état actuel de la politique américaine, la vaste majorité des citoyens canadiens ne serait pas assujettis au programme de suivi des entrées et des sorties établi par le Congrès américain et connu sous le nom de programme U.S. VISIT. Il s'agit d'une annonce importante puisque 90 % des passages aux frontières terrestres sont réalisés par des citoyens américains et canadiens. Sans des efforts soutenus aux plus hauts niveaux, on n'aurait pu arriver à un tel résultat. En outre, le Canada et les États-Unis se sont engagés à chercher de concert le moyen de mettre ce programme en œuvre tout en atténuant ses répercussions sur la circulation à la frontière.

Le 13 novembre 2003, le Canada et les États-Unis ont honoré la promesse faite par le président George W. Bush et le premier ministre Jean Chrétien de tenir la première réunion de représentants des milieux d'affaires américains dans le cadre des consultations en cours sur la mise en œuvre des initiatives portant sur la frontière intelligente.

Le Groupe consultatif étatique-provincial (GCEP) établi entre le Canada et les États-Unis sous l'égide du CCCA lance également des initiatives visant à renforcer la collaboration et la coordination dans des domaines d'intérêt commun aux deux pays. Le GCEP constitue également une tribune où les producteurs et les exportateurs, par l'intermédiaire de leur gouvernement provincial ou de l'administration de leur État, peuvent lancer des sujets de débats sur le commerce bilatéral agricole. Le GCEP se réunit généralement tous les six mois et renvoie certaines questions à l'examen du CCCA. Ce dernier encourage également les groupes conjoints bilatéraux de ce secteur à lui faire connaître leurs opinions sur des questions commerciales, particulièrement celles qui ont trait au commerce bilatéral.

Plus le commerce agricole se développera entre le Canada et les États-Unis, plus le CCCA servira de mécanisme charnière pour aborder au plus vite les questions commerciales susceptibles d'opposer le Canada et les États-Unis dans le domaine de l'agriculture, en collaboration avec les provinces et les principales parties concernées.

Législation sur le bioterrorisme

Le 3 février 2003, la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis a présenté des règlements de mise œuvre sur deux mesures : l'obligation de signaler l'arrivée des expéditions alimentaires à l'avance et l'obligation d'inscription des établissements alimentaires nationaux et étrangers en vertu de la *Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act* [loi sur la sécurité de la santé publique, l'état de préparation et la capacité d'intervention en cas de bioterrorisme]. Le gouvernement du Canada est intervenu à plusieurs reprises

suite de la page 54

harmoniser leurs exigences respectives portant sur la déclaration préalable du fret et des moyens de transport, en vue d'éviter toute perturbation inutile des échanges commerciaux. Toutefois, les règlements finaux, une fois mis en vigueur, risquent de créer une confusion considérable parce qu'ils prévoient des exigences de déclaration et de délais qui diffèrent de celles qui s'appliquent aux biens qui relèvent de la Customs and Border Protection. Le Canada va surveiller attentivement la mise en œuvre de ces règlements et préconiser une meilleure harmonisation de la réglementation.

En avril 2003, les services des douanes du Canada et des États-Unis, le Canadien National et le Canadien Pacifique ont signé une déclaration énonçant les principes visant à assurer, d'une part, la sécurité aux passages frontaliers ferroviaires et, d'autre part, l'accès ferroviaire aux États-Unis. Cette déclaration énonce en détail les principes et procédures qui permettront de trier les marchandises et de traiter les expéditions ferroviaires le plus efficacement possible.

Le Canada a collaboré étroitement avec les États-Unis afin de mettre en œuvre de nouvelles exigences de sécurité et de fiabilité visant les chauffeurs du secteur commercial chargés de transporter des explosifs de part et d'autre de la frontière, tout en évitant de nuire aux échanges commerciaux dans ce secteur.

En octobre 2003, M. Ridge, secrétaire d'État américain responsable de la Sécurité intérieure, a annoncé qu'en l'état actuel de la politique américaine, la vaste majorité des citoyens canadiens ne serait pas assujettis au programme de suivi des entrées et des sorties établi par le Congrès américain et connu sous le nom de programme U.S. VISIT. Il s'agit d'une annonce importante puisque 90 % des passages aux frontières terrestres sont réalisés par des citoyens américains et canadiens. Sans des efforts soutenus aux plus hauts niveaux, on n'aurait pu arriver à un tel résultat. En outre, le Canada et les États-Unis se sont engagés à chercher de concert le moyen de mettre ce programme en œuvre tout en atténuant ses répercussions sur la circulation à la frontière.

Le 13 novembre 2003, le Canada et les États-Unis ont honoré la promesse faite par le président George W. Bush et le premier ministre Jean Chrétien de tenir la première réunion de représentants des milieux d'affaires américains dans le cadre des consultations en cours sur la mise en œuvre des initiatives portant sur la frontière intelligente.

Le Groupe consultatif étatique-provincial (GCEP) établi entre le Canada et les États-Unis sous l'égide du CCCA lance également des initiatives visant à renforcer la collaboration et la coordination dans des domaines d'intérêt commun aux deux pays. Le GCEP constitue également une tribune où les producteurs et les exportateurs, par l'intermédiaire de leur gouvernement provincial ou de l'administration de leur État, peuvent lancer des sujets de débats sur le commerce bilatéral agricole. Le GCEP se réunit généralement tous les six mois et renvoie certaines questions à l'examen du CCCA. Ce dernier encourage également les groupes conjoints bilatéraux de ce secteur à lui faire connaître leurs opinions sur des questions commerciales, particulièrement celles qui ont trait au commerce bilatéral.

Plus le commerce agricole se développera entre le Canada et les États-Unis, plus le CCCA servira de mécanisme charnière pour aborder au plus vite les questions commerciales susceptibles d'opposer le Canada et les États-Unis dans le domaine de l'agriculture, en collaboration avec les provinces et les principales parties concernées.

Législation sur le bioterrorisme

Le 3 février 2003, la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis a présenté des règlements de mise œuvre sur deux mesures : l'obligation de signaler l'arrivée des expéditions alimentaires à l'avance et l'obligation d'inscription des établissements alimentaires nationaux et étrangers en vertu de la *Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act* [loi sur la sécurité de la santé publique, l'état de préparation et la capacité d'intervention en cas de bioterrorisme]. Le gouvernement du Canada est intervenu à plusieurs reprises

aux plus hauts niveaux de l'administration américaine au sujet de cette loi, présentée en première lecture au Congrès à la fin de 2001 et votée en juin 2002. Par exemple, en avril 2003, le gouvernement du Canada a présenté des observations officielles sur ces règlements après avoir consulté l'industrie, les provinces et différentes parties prenantes à ce dossier.

Le 10 octobre 2003, la FDA a publié des règlements finaux provisoires — en accord avec nombre de nos observations — qui sont entrés en vigueur le 12 décembre 2003. En particulier, la FDA a établi des délais de préavis adaptés aux différents modes de transport, c.-à-d. transport par camion et transport ferroviaire, aérien et maritime. La FDA avait donné la possibilité de faire valoir des commentaires sur ces règlements finaux provisoires jusqu'au 24 décembre 2003. En réponse, le Canada a donc présenté ses observations et n'a pas manqué de faire connaître ses préoccupations sur les éléments de fond et la mise en vigueur d'un certain nombre des dispositions prévues. Par exemple, il reste de nombreux domaines dans lesquels ces règlements finaux provisoires, tels qu'ils sont actuellement interprétés, continuent de porter à confusion et d'imposer des coûts injustifiés aux entreprises et aux citoyens canadiens. La FDA a indiqué qu'elle relancerait peut-être une période de commentaires au printemps 2004 pour une durée supplémentaire de 30 jours.

Le gouvernement du Canada va continuer de consulter les parties intéressées pour s'assurer que leurs préoccupations seront mentionnées dans les prochains commentaires. Reconnaissant qu'un certain nombre de ces parties pourraient avoir besoin d'aide pour comprendre ces nouveaux règlements et savoir comment s'y conformer, la FDA et le Bureau of Customs and Border Protection vont déployer des efforts d'information et de sensibilisation jusqu'au milieu de 2004. Par exemple, ils ne refuseront pas d'admission sous le seul prétexte de préavis insuffisant. De plus, la FDA a précisé que les règlements finaux seront publiés en 2004 aux fins de conservation et de tenue à jour administratives.

Règles d'origine

Le 1er janvier 2003, le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre des mesures afin de libéraliser les règles d'origine de l'ALENA concernant sept produits dont les boissons alcoolisées, le pétrole et les résidus de première distillation. La Commission du commerce de l'ALENA (y compris le Mexique) avait approuvé ces changements en 2002. À l'heure actuelle, ils font l'objet d'un examen par le Sénat mexicain, et ils entreront en vigueur au Mexique une fois ratifiés. Ces modifications, réclamées par les associations industrielles au Canada, aux États-Unis et au Mexique, faciliteront les procédures de mise en conformité avec les règles d'origine et permettront aux exportateurs de profiter du traitement en franchise prévu par l'ALENA. La compétitivité des exportateurs canadiens s'en trouvera accrue, notamment dans l'industrie pétrolière, qui a exporté des produits pétroliers pour plus de 7 milliards de dollars aux États-Unis en 2003.

Certification forestière

Depuis quelques années, la demande en provenance des États-Unis pour des produits du bois certifiés ne cesse de croître. Cette demande est attisée en partie par la décision récente de quelques gros distributeurs américains d'accorder la préférence aux produits du bois certifiés. L'industrie forestière canadienne répond à cette demande récente en intensifiant ses activités de certification des forêts et des produits du bois. En décembre 2003, plus de 57 millions d'hectares de forêts canadiennes avaient été certifiés par des tierces parties en vertu d'un des trois systèmes de certification et de gestion de l'environnement en vigueur au Canada. En tenant compte des certifications du système de gestion de l'ISO, ce chiffre dépasse 145 millions d'hectares. D'ici 2006, on entend certifier 136 millions d'hectares en vertu de l'un de ces systèmes de certification.

Le Canada est favorable à la certification pour autant qu'elle constitue un instrument commercial non contraignant visant la promotion de la gestion durable des forêts. La certification ne doit cependant pas faire obstacle à l'accès aux marchés. Le Canada redoute en particulier toute mesure qui exigerait que les procédés et les méthodes de production soient obligatoirement mentionnés sur l'étiquette des produits forestiers alors qu'ils peuvent être sans rapport avec les caractéristiques du produit. Il juge également préoccupantes les politiques d'achat susceptibles d'être adoptées par de grandes entreprises américaines ou par des administrations locales en vertu desquelles tous les produits doivent obligatoirement porter l'étiquette d'un programme de certification donné, à l'exclusion de tout équivalent. Le Canada continuera de contrôler l'accès de ses produits aux principaux marchés pour s'assurer que la certification demeure une démarche volontaire pour les intervenants du marché et que les critères suivis pour évaluer les produits canadiens sont compatibles avec les valeurs forestières canadiennes.

La certification contribuera davantage à la gestion durable des forêts quand tous les systèmes de certification équivalents seront reconnus sur le marché. Pour cette raison, le Canada se range à l'opinion de ceux qui proposent l'équivalence et la reconnaissance mutuelle de divers systèmes de certification du même type. Le Canada estime également qu'il faut pouvoir disposer d'une diversité de systèmes de certification pour pouvoir répondre aux besoins propres à chaque producteur et contrer les risques de monopoles. Dans ce contexte, le Canada continuera d'encourager et d'appuyer la reconnaissance et la diversité des systèmes de certification forestière.

Marine Mammal Protection Act

La *Marine Mammal Protection Act* (MMPA) [loi sur la protection des mammifères marins] interdit l'importation de presque tous les produits à base de mammifères marins aux États-Unis, y compris les produits canadiens issus du phoque. Le Canada estime que l'interdiction d'importer des phoques et des produits issus du phoque ne saurait se justifier par des motifs de préservation puisque la loi s'applique à une espèce qui n'est pas menacée. D'après les estimations, on compte au Canada 5,2 millions de phoques du Groenland et 460 000 phoques à crêtes. Le gouvernement canadien soutient les efforts de toutes les collectivités qui dépendent de la chasse au phoque et continuera de les consulter afin de trouver les meilleures solutions à cette interdiction d'importation imposée par les États-Unis. Le Canada a fait part de ses préoccupations au gouvernement américain concernant cette interdiction et continuera d'agir dans ce sens.

Taxes imposées par des États américains

Certaines questions spécifiques, relatives aux taxes applicables aux entreprises de camionnage canadiennes établies en Pennsylvanie et au New Jersey ont été réglées. Toutefois, le fait que les États soient exclus de la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis demeure problématique, car cela leur permet de réclamer un impôt sur le revenu à toute entité qui fait des affaires sur leur territoire. Les entreprises canadiennes qui font leur entrée sur le marché de l'exportation ignorent peut-être qu'elles pourraient avoir à payer un impôt sur le revenu dans chacun des États où elles feront des affaires. Un grand nombre d'États américains accusent un déficit. Les charges fiscales imposées aux entreprises extérieures représentent donc une source potentielle de revenu. De plus, les exigences imposées aux entreprises qui viennent de l'extérieur de l'État pour pouvoir participer au programme NEXUS, ce qui les rend du même coup imposables, sont de moins en moins bien définies dans certains États. Il est vrai que les entreprises canadiennes sont soumises au même traitement que les entreprises américaines de l'extérieur de l'État, mais le fardeau des entreprises canadiennes est nettement plus lourd que celui des entreprises américaines en raison de la fiscalité canadienne.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La loi Gramm Leach Bliley, adoptée en 1999, est la plus importante loi que les États-Unis aient adoptée depuis des décennies dans le secteur des services financiers. Elle permet aux institutions financières étrangères de se constituer en sociétés financières de portefeuille et d'exercer des activités qui leur étaient interdites auparavant. En ce qui a trait à la prestation de services de part et d'autre de la frontière, le Canada poursuit ses efforts pour faire en sorte que les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières soient équitables, et poursuit ses discussions bilatérales avec les États-Unis à ce chapitre. En outre, comme l'exige l'ALENA, le Canada, les États-Unis et le Mexique se rencontrent régulièrement pour discuter de questions afférentes aux services financiers.

À la suite de récents cas notoires de carences de personnes morales, le gouvernement des États-Unis a adopté la loi Sarbanes-Oxley de 2002. Cette loi de grande portée est destinée à instaurer un climat de confiance à l'égard des marchés financiers américains. Le gouvernement fédéral œuvre activement pour que les sociétés canadiennes ouvertes cotées en bourse aux États-Unis, ainsi que les cabinets canadiens d'expertise comptable qui vérifient les entreprises cotées en bourse aux États-Unis, soient traités sur un pied d'égalité et que, dans la mesure du possible, ils ne subissent pas de façon trop excessive les conséquences de la nouvelle législation américaine.

Télécommunications

Certains fournisseurs de services canadiens se sont heurtés à des difficultés, par exemple au manque de transparence et à de longs délais, lorsqu'ils ont voulu obtenir un permis pour offrir des services de télécommunications aux États-

Unis. Par conséquent, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements pris dans le cadre de l'OMC en matière de services de télécommunications, afin que les fournisseurs canadiens obtiennent des permis rapidement et de façon transparente.

Transport maritime

Un ensemble de lois regroupées sous l'appellation de Jones Act établit une série de limites à la participation étrangère dans l'industrie maritime nationale des États-Unis. La principale préoccupation du Canada concerne les exigences américaines qui excluent l'utilisation des navires de construction canadienne pour des activités maritimes dans les eaux américaines. De plus, les armateurs américains bénéficient d'une variété de subventions et d'autres mesures de soutien. Ces restrictions (y compris celles qui sont liées à l'amendement Byrnes Tollefson dans le domaine de la défense, qui empêche l'acquisition et la réparation des structures de coques de navires par des entités non américaines) limitent l'accès des Canadiens au marché américain du transport maritime. Le Canada entend tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront pour aborder la question des exigences de construction américaine dans le domaine du transport maritime.

Autorisations de séjour temporaire

La facilitation des séjours temporaires des gens d'affaires aux États-Unis en vue de favoriser tant l'investissement que le commerce des services et des biens demeure un dossier prioritaire. Le Canada continue de discuter avec les États-Unis de questions plus vastes relatives à la gestion du contrôle frontalier par le biais du processus de la frontière intelligente. L'ALENA contient des dispositions détaillées relatives aux autorisations de séjour temporaire qui favorisent le mouvement transfrontalier de quatre catégories de gens d'affaires, soit les gens d'affaires en visite, les personnes mutées au sein d'une même société, les professionnels, et les négociants et les investisseurs. À l'heure actuelle, le Groupe de travail sur l'admission temporaire de l'ALENA travaille en vue de faciliter le mouvement transfrontalier des gens d'affaires, particulièrement les actuaires et les phytopathologistes. De plus, un accord a été convenu pour poursuivre le travail de couverture de l'ALENA visant à inclure davantage de professionnels dans le domaine de la technologie de l'information.

En dépit du chapitre 16 de l'ALENA, de dispositions générales sur l'immigration et du travail effectué dans le cadre du Plan d'action pour une frontière intelligente, l'admission temporaire aux États-Unis demeure une préoccupation. Des retards à la frontière ou des interdictions d'entrée peuvent entraîner des pertes pour les entreprises et des dépenses supplémentaires pour les gens d'affaires, les employeurs et leurs clients. Il semble que les gens d'affaires canadiens ne connaissent pas ou ne comprennent pas parfaitement les dispositions de l'ALENA portant sur les déplacements frontaliers. Les représentants du gouvernement poursuivent leurs efforts afin que les gens d'affaires canadiens acquièrent une meilleure connaissance des dispositions de l'ALENA, et continuent de travailler de concert avec les autorités américaines de l'immigration en vue d'aplanir les difficultés relatives à l'admission temporaire aux États-Unis.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter les États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions américaines en vertu du chapitre 10 de l'ALENA et de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics empêchent les fournisseurs canadiens de présenter des soumissions sur un large éventail de contrats dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés publics réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires coûtent particulièrement cher aux entreprises canadiennes, tout comme la préférence accordée aux produits américains (« Buy America »). De plus, tant les lois en vigueur depuis longtemps que les dispositions législatives spéciales – p. ex. la *National Defence Authorisation Act* adoptée au cours de l'exercice 2004 — ainsi que les conditions afférentes aux programmes de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité de leur assurer un accès élargi et plus sûr au marché américain, au niveau fédéral, des États, ainsi qu'au niveau local, demeure une question primordiale pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux du Canada.

Marchés réservés aux petites entreprises

Le gouvernement du Canada demeure préoccupé par le recours fréquent et imprévisible aux exceptions prévues au chapitre 10 de l'ALENA et à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics en ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens font face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux ayant developpés et approvisionnés avec succès des marchés leur ferment la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis, la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, elle correspond généralement à une entreprise comptant moins de 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil est fixé à un revenu annuel maximal de 17 millions de dollars américains — ces seuils étant fixés par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). D'après les données des exercices 2000 et 2001, les départements et les organismes fédéraux américains n'ont pas atteint leur objectif, qui était d'accorder 23 % de leurs contrats à des petites entreprises. On a donc adopté de nouvelles directives d'application des programmes existants, et la Small Business Administration a exercé des pressions sur les organismes fédéraux afin qu'ils atteignent l'objectif fixé. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants, dans le cadre de projets dont la valeur est supérieure à 500 000 $US, incluent des dispositions sur l'octroi d'une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada s'inquiète du fait que ces dispositions de sous-traitance entravent l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à cet égard. En 2001, environ 39 % des contrats de sous-traitance ont été remportés par de petites entreprises, et l'objectif a été fixé à 40 % pour 2004, ce qui représente une importante restriction de l'accès au marché pour les sociétés canadiennes.

« Buy America »

Les dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains sont largement appliquées sur les marchés publics fédéraux américains qui ne sont visés ni par l'ALENA ni par l'Accord de l'OMC sur les marchés publics, ainsi que sur les marchés qui ont été exclus de cet Accord en vertu des exceptions concernant les marchés réservés aux petites entreprises. Les dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains, notamment les tarifs préférentiels sur les matériaux de provenance américaine, désavantagent sérieusement les produits et services canadiens lorsque les soumissions, qu'elles soient présentées par un fournisseur américain ou canadien, prévoient le recours total ou partiel à des produits ou services canadiens.

Dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains – Marchés publics non fédéraux financés par l'administration fédérale

L'allocation des marchés publics non fédéraux, mais financés par l'administration fédérale américaine, est assortie de dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains; c'est-à-dire que le financement accordé par le gouvernement fédéral américain à des organismes d'État ou municipaux est conditionnel à l'achat de produits et de services américains. Le Canada poursuit ses efforts pour essayer d'améliorer l'accès des entreprises canadiennes aux marchés des États et aux marchés municipaux importants, entre autres dans les domaines des infrastructures de transport en commun, de la construction de routes et de l'aéronautique.

Aux États-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les États et les administrations locales ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act* for the 21st Century [loi sur l'équité dans les transports pour le XXI^e^ siècle], connue sous le nom de TEA-21 prévoit le financement de tels projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. La *Federal Highway Administration* (FHWA) [agence fédérale des autoroutes] et la *Federal Transit Administration* [agence fédérale des transports en commun] accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux États et aux administrations locales, de même qu'aux autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition que ces derniers aient recours à du matériel et à de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine. Dans le cas des projets financés par la Federal Transit Administration, l'intégralité des produits de l'acier et des matériaux de fabrication doivent être issus à 100 % de matières premières d'origine américaine. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être constituées à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la

codification et la définition de « montage final », auparavant laissées à la discrétion de l'organisme acheteur, a réduit encore plus les chances des fournisseurs canadiens de participer à de tels projets.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport qui reçoivent un financement de la *Federal Aviation Administration* [agence fédérale de l'aviation], comme l'autorise la *Airport and Airways Facilities Improvement Act* [loi sur les aéroports et les installations portuaires]. Dans de tels projets, tous les matériaux d'acier et tous les produits manufacturés doivent être composés à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des États et des administrations locales

Les États et les administrations locales ont le droit d'appliquer des principes de préférence dans l'attribution des marchés publics. Par exemple, en 2000, l'État de New York a modifié sa législation et a ajouté les fournisseurs du Québec et de l'Ontario à une liste de plusieurs États américains dont les fournisseurs ne sont pas admissibles aux marchés publics de l'État de New York. Les fournisseurs québécois et ontariens ont cependant été radiés de cette liste en 2001. De plus, les marchés publics attribués par les États et les administrations locales, mais financés par le gouvernement fédéral, sont assujettis à de nombreuses dispositions prévoyant d'accorder la préférence à l'achat de produits américains. Le Canada demeure préoccupé par le fait que ce principe de préférence limite l'accès au marché et le rend imprévisible pour les fournisseurs canadiens. Il continuera donc à exercer des pressions pour obtenir l'élimination des principes de préférence appliqués par les États et les administrations locales.

Modifications législatives et réglementaires

La réglementation des marchés publics civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs canadiens à ces marchés, est constamment modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et à modifier les incompatibilités susceptibles de survenir entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et certaines procédures d'achat qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent entre autres des méthodes d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 $US et pour les achats de produits commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars américains. Une récente loi sur les marchés publics du département américain de la Sécurité intérieure élargit les possibilités de recourir à ces procédures d'acquisition simplifiées. Le Canada redoute également la propension des législateurs américains à incorporer ponctuellement, selon les besoins du moment, des dispositions restrictives de ce genre dans les lois, telles que les lois de crédits. Ces mesures, souvent liées à des produits particuliers, semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent entrer en contradiction avec les obligations commerciales internationales.

Mexique

APERÇU

L'ALENA célèbre son 10e anniversaire en 2004 et ses avantages sont manifestes. Selon Statistique Canada, le Mexique est maintenant le 6e marché d'exportation du Canada, et le 4e marché d'importation. Les échanges bilatéraux entre ces deux pays ont totalisé 14,4 milliards de dollars en 2003.

Le 1er janvier 2003 a été marqué par la suppression de la plupart des droits de douane toujours en vigueur entre les trois partenaires de l'ALENA. Cette mesure a eu pour effet d'accroître les débouchés pour les exportations, mais aussi les pressions protectionnistes au Mexique exercées principalement par des groupes qui s'estiment victimes des effets pervers de l'ouverture des marchés.

L'intensification de ces pressions a mené à la signature d'un accord national sur l'agriculture en vertu duquel l'administration Fox s'engage à accroître l'aide financière à l'agriculture et à utiliser tous les outils dont elle dispose pour protéger le secteur agricole, y compris l'augmentation des obstacles non tarifaires. Par conséquent, les enquêtes sur d'éventuelles pratiques de dumping et les mesures de sauvegarde se multiplient, sans compter l'émergence de nouveaux différends commerciaux.

Les élections de mi-mandat pour les sièges au Congrès ont eu lieu en juillet 2003, et le parti au pouvoir a essuyé un sérieux revers politique. En effet, le *Partido Acción Nacional* (PAN) [Parti Action nationale] n'a recueilli que 31 % des suffrages. Le recul du PAN a surtout profité à l'opposition officielle, le Partido Revolucionario

Institucional (PRI) [Parti révolutionnaire institutionnel], bien qu'aucun parti n'ait recueilli une majorité indiscutable de voix. L'administration du président Vicente Fox doit donc faire face à un Congrès plutôt divisé et devra négocier avec ardeur pour parvenir à introduire les réformes législatives prévues d'ici 2006.

La politique de libéralisation stratégique du commerce du Mexique a permis la mise en vigueur d'un large éventail d'accords commerciaux, fournissant ainsi un accès préférentiel à 32 pays et représentant un marché de 870 millions de personnes. Toutefois, alors qu'elles tirent à leur fin, les négociations entre le Mexique et le Japon visant la signature d'un accord de libre-échange se heurtent à certaines difficultés. Hormis l'accord avec le Japon et les négociations en cours dans le cadre de la ZLEA et de l'OMC, la stratégie du gouvernement du Mexique consiste moins à s'engager dans une nouvelle série d'accords de libre-échange qu'à essayer de tirer davantage profit des accords déjà en vigueur.

Selon le ministère mexicain de l'Économie, l'investissement canadien direct au Mexique a atteint environ 18 milliards de dollars américains en 2002, ce qui fait du Canada le quatrième investisseur étranger en importance au Mexique. La réforme entreprise dans les secteurs de l'électricité et de l'énergie au Mexique devrait générer plus d'investissements dans des secteurs où le Canada est bien positionné pour tirer son épingle du jeu.

Ces réformes, la croissance du marché, ainsi que la suppression de la plupart des droits de douane amèneront les exportateurs et les investisseurs à cibler des secteurs prioritaires, comme le matériel et les services énergétiques, l'agroalimentaire, l'automobile et les industries connexes, la fabrication de pointe, les matières plastiques, les technologies environnementales, la sûreté et la sécurité, de même que les technologies de l'information et des télécommunications.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Comme cela avait été prévu aux termes de l'ALENA, le 1er janvier 2003 la plupart des droits de douane ont été supprimés sur les échanges de produits originaires entre le Canada et le Mexique, à l'exception des tarifs applicables aux haricots et au maïs, qui seront éliminés en 2008, et de ceux qui portent sur le sucre, les produits laitiers, la volaille et les produits des œufs, qui sont exclus de l'accord avec le Canada.
- Une série d'obstacles non tarifaires au commerce mis en place par le Mexique ont été supprimés concernant notamment les haricots secs, le fromage, l'inspection des viandes et les points d'entrée pour les porcs de reproduction.
- Le Canada et le Mexique ont signé un plan de travail 2003–2004 visant la reprise du commerce des pommes de terre de semence de l'Alberta.
- En ce qui a trait à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), en août 2003, le Mexique a annoncé la réouverture de ses frontières au bœuf désossé et à certains autres produits canadiens.
- Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont signé d'un accord trilatéral non officiel portant sur les exigences en matière de documentation pour l'exportation d'organismes vivants modifiés destinés à être utilisés comme aliments pour les humains ou le bétail, ou à être transformés en vertu du Protocole de Cartagena sur la prévention des risques biotechnologiques (Protocole sur la biosécurité).
- Les efforts du service du représentant des douanes ont permis de faciliter l'entrée de produits agroalimentaires canadiens au Mexique, principalement au poste frontalier de Nuevo Laredo.
- Les associations professionnelles de comptables ont signé un accord de reconnaissance mutuelle (ARM); un accord de même nature est en voie d'être conclu par les associations d'ingénieurs.
- Le Canada et le Mexique ont signé un accord de coordination des satellites (protocole d'entente) en vue de résoudre un différend entre l'entreprise mexicaine S/ MEX et Telesat Canada, évitant ainsi un conflit de longue haleine qui aurait pu se solder par des pertes financières importantes pour les deux entreprises. Ce différend n'aurait pas pu être résolu sans l'intervention des deux gouvernements.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Ouvrir totalement le marché mexicain au bœuf et aux animaux vivants canadiens.
- Continuer à multiplier les interventions en vue d'obtenir la reprise complète des exportations de pommes de terre de semence au Mexique à l'échelle du Canada.

- Continuer à exercer des pressions afin que le règlement technique obligatoire (NOM 194) visant la viande proposé par le ministre mexicain de la Santé n'entrave pas le commerce et ne viole pas les obligations commerciales internationales du Mexique.
- Surveiller de près la législation sur la biosécurité afin de s'assurer que les intérêts du Canada n'en subissent pas les contrecoups.
- Continuer de surveiller de près le différend entre le Mexique et les États-Unis portant sur le sirop de glucose/sucre à haute teneur en fructose afin de protéger les intérêts du Canada.
- Surveiller l'ouverture de la frontière entre les États-Unis et le Mexique aux services de camionnage transfrontaliers, offrir une aide aux entreprises canadiennes de transport et assurer l'accès aux camionneurs canadiens.
- Être attentif à toute nouvelle mesure douanière à la frontière entre les États-Unis et le Mexique qui risquerait d'avoir une incidence sur les exportateurs canadiens et offrir une aide en temps opportun aux sociétés canadiennes qui exportent de l'autre côté de la frontière.
- Soutenir et favoriser l'utilisation optimale des services du représentant des douanes à la frontière dans le secteur des produits agroalimentaires et envisager le recours à ces services dans d'autres secteurs commerciaux.
- Aider les fournisseurs canadiens sur toute question liée à l'application du chapitre 10 (Marchés publics) par les organismes gouvernementaux mexicains et les sociétés d'État; surveiller le gouvernement mexicain et exercer des pressions sur ce dernier pour tout problème systémique identifié dans le système d'administration des marchés publics mexicains.
- Participer activement aux discussions afin de répondre aux inquiétudes du Mexique relativement à l'intégrité de la tequila mise en bouteilles dans des pays étrangers et promouvoir l'abandon de l'amendement réglementaire proposé par le Mexique qui stipulerait que la tequila soit mise en bouteilles au Mexique.
- Observer les principaux aspects de la politique mexicaine susceptibles d'avoir des répercussions sur l'accès aux marchés des produits canadiens, ainsi que les règlements techniques contraignants proposés et leur application.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

Le 20 mai 2003, le Mexique a interdit l'importation de bovins, de bœuf et de leurs produits en provenance du Canada en raison d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) diagnostiqué chez une vache en Alberta. Le Canada est demeuré en étroite communication avec les autorités mexicaines afin de les tenir au courant de l'évolution de l'enquête sur l'ESB et des nouvelles mesures instaurées au Canada relativement à cette affaire. À l'issue de plusieurs interventions aux plus hauts niveaux et de discussions techniques avec les autorités mexicaines, le 1er octobre 2003, le Mexique a de nouveau ouvert sa frontière aux importations de produits de bœuf désossé et de certains autres produits. Le Canada est en discussion avec les autorités mexicaines en vue d'inclure d'autres produits du bœuf et les animaux vivants à cette mesure. Les exportations de bœuf désossé canadien ont déjà repris en vertu des nouvelles exigences sanitaires approuvées par le Canada et le Mexique. Le Mexique a laissé entendre qu'il est disposé à réouvrir sa frontière aux importations de bovins de reproduction canadiens si le département américain de l'Agriculture confirme que cette mesure ne restreindra pas ses exportations vers le marché des États-Unis.

Pommes de terre de semence

En janvier 2003, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre de semence en provenance de l'Alberta, en raison de risques phytosanitaires. À l'issue de plusieurs tables rondes portant sur des aspects techniques, le 4 novembre 2003, le Mexique et le Canada ont signé un plan de travail visant la reprise des exportations de pommes de terre de semence de l'Alberta vers le Mexique pour la saison d'expédition 2003–2004. En 2001, le Mexique avait interdit l'importation de pommes de terre de semence du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard avançant également des risques phytosanitaires. Le Canada et le Mexique n'ont pu trouver un terrain d'entente concernant ce différend; l'affaire a donc été portée en arbitrage par l'entremise de l'Organisation nord-américaine pour la protection des plantes. L'arbitre a remis son rapport au début de 2004 et les deux pays sont en train de l'examiner.

Nouveau règlement technique obligatoire visant la viande

Le ministère mexicain de la Santé propose la mise en œuvre d'un nouveau règlement technique obligatoire (NOM 194) qui établirait de nouvelles dispositions sanitaires concernant la viande mexicaine et la viande importée. Cette proposition est loin d'être rassurante puisque le ministère mexicain de la Santé exige l'application du principe de tolérance zéro concernant la présence de Salmonella spp. dans la viande non cuite, une exigence qui ne repose sur aucun principe scientifique objectif et qui va à l'encontre des protocoles d'échantillonnage internationaux. Par cette mesure, le Mexique pourrait également violer ses obligations commerciales internationales. En effet, en vertu de ce nouveau règlement, la viande importée ferait l'objet d'analyses à la frontière moyennant des coûts supplémentaires, alors que la viande mexicaine serait soumise gratuitement aux mêmes analyses. De plus, toujours en vertu de la réglementation proposée, les importateurs mexicains de produits de viande devraient obtenir un permis d'importation auprès du ministère mexicain de la Santé, ce qui occasionnerait un fardeau administratif et des frais supplémentaires. Le Canada est intervenu à plusieurs reprises auprès du Ministère afin de discuter de ses préoccupations concernant ce règlement. Le ministère mexicain de la Santé révise actuellement les dispositions de ce règlement afin de s'assurer qu'il ne comporte pas de règles discriminatoires à l'encontre des fournisseurs de viande étrangers. Le Canada continuera de travailler de concert avec le ministère mexicain pour veiller à ce que la NOM proposée ne porte pas préjudice aux exportateurs de viande canadiens qui vendent leurs produits au Mexique.

Réglementation en matière de biotechnologie

Le Mexique travaille actuellement à l'établissement d'un cadre juridique de réglementation en matière de biotechnologie et des produits de biotechnologie (p.ex. les aliments génétiquement modifiés). Le Canada a exercé de fortes pressions sur les autorités et les législateurs mexicains pour faire connaître ses préoccupations quant à l'établissement d'un tel cadre juridique. Il a également proposé au gouvernement mexicain de partager avec lui son expérience en matière de réglementation de la biotechnologie. En novembre 2002, un projet de loi sur la biosécurité a été présenté au Sénat mexicain. En décembre 2002, un forum public en ligne a été lancé pour recueillir les commentaires sur ce projet de loi. Le Canada a fourni ses commentaires officiels par le biais de ce forum. La loi sur la biosécurité a été adoptée par le Sénat en avril 2003. Toutefois, les comités de la Chambre basse n'ont pu compléter leur examen de cette loi avant la fin de la session du printemps 2003. On ne sait donc pas quand elle sera approuvée, mais le Congrès pourrait donner son accord en 2004.

Initiative nord-américaine sur la biotechnologie

En octobre 2002, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont lancé l'Initiative nord-américaine sur la biotechnologie (INAB). Cette tribune permet aux trois pays d'entretenir un dialogue axé sur les questions en matière de biotechnologie. Cette initiative vise à cerner et à résoudre les questions d'intérêt commun liées à la biotechnologie et à déterminer les secteurs qui permettront d'accroître la collaboration, que ce soit la recherche scientifique, l'accès aux marchés ou les régimes de réglementation. Les trois pays ont convenu de mettre sur pied plusieurs groupes de travail qui se pencheront sur ces questions et de rendre compte de leurs progrès à un comité directeur au moins une fois l'an.

Dédouanement

La réglementation mexicaine sur l'importation des produits agroalimentaires est très complexe et change constamment. Afin de remédier à la situation, le Canada a fait appel, en 2001, aux services d'un représentant au dédouanement qui travaille au poste frontalier de Nuevo Laredo. Cette mesure est destinée à aider les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires. Le représentant travaille directement avec eux avant l'expédition des produits vers le Mexique afin de s'assurer que tous les documents nécessaires sont remplis, l'objectif étant de réduire les retards à la frontière. Le représentant des douanes a su développer une relation professionnelle solide avec les autorités mexicaines, ce qui facilite la communication et la résolution sur place des problèmes liés au dédouanement à Nuevo Laredo, ainsi qu'à d'autres postes frontaliers. Le travail effectué par le représentant des douanes s'est avéré extrêmement efficace : il a réduit les retards dus aux formalités de dédouanement et a accéléré la circulation transfrontalière des produits agroalimentaires

canadiens à la frontière mexicaine. Ce projet pilote va prendre fin en 2004, à moins qu'il ne bénéficie d'un nouveau financement. Des discussions portant sur la possibilité d'élargir le mandat du représentant au dédouanement à d'autres produits sont en cours.

Sirop de glucose à haute teneur en fructose

Le 2 janvier 2002, le gouvernement du Mexique a commencé à imposer une taxe de 20 % sur les boissons contenant des édulcorants autres que le sucre de canne. Cette mesure a largement contribué à freiner les exportations canadiennes de sirop de glucose à haute teneur en fructose vers le Mexique. En effet, les fabricants mexicains ont commencé à utiliser principalement du sucre de canne comme édulcorant. Les exportations canadiennes de sirop de glucose à haute teneur en fructose vers le Mexique avaient connu une croissance constante au cours des dernières années, et l'on s'attendait à ce que cette tendance se maintienne. Les producteurs canadiens de maïs ont subi les effets negatifs de cette taxe, qui soulève des questions quant à sa conformité avec les obligations commerciales du Mexique. Le gouvernement du Canada est intervenu à plusieurs reprises afin de manifester sa désapprobation au gouvernement mexicain. Il continuera de surveiller la question de près et interviendra le cas échéant. Au titre de l'ALENA, deux entreprises américaines touchées par cette taxe ont demandé le lancement d'une procédure d'arbitrage en vue de demander des dommages-intérêts pour fin d'expropriation. En décembre 2003, la Chambre des députés du Mexique a voté le maintien de la taxe à 20 % (vote entériné par le Sénat), en dépit des pressions exercées par le ministre de l'Économie et le président Fox pour qu'elle soit abrogée.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

À l'heure actuelle, les associations d'ingénieurs du Canada, du Mexique et de l'État du Texas mettent la dernière main à la mise en œuvre de l'accord de reconnaissance mutuelle (ARM) visant les ingénieurs, signé par le Canada, les États-Unis et le Mexique en 1995. Grâce à cet accord, les ingénieurs ressortissant d'un territoire visé par cet accord pourront être reconnus à titre d'ingénieurs professionnels et seront dûment autorisés à exercer leur profession de façon autonome dans les trois pays signataires. Ces derniers ont signé une lettre d'intention précisant qu'ils consulteront de nouveau leurs membres afin d'obtenir leur approbation pour la mise en œuvre de l'ARM. Le Conseil canadien des ingénieurs professionnels a communiqué avec les associations d'ingénieurs provinciales canadiennes à cet égard. Jusqu'à maintenant, huit associations provinciales et territoriales ont donné leur feu vert. Les associations du Québec et de l'Ontario n'ont pas encore fait connaître leur opinion.

L'association professionnelle du Mexique a aussi donné son approbation, et le ministère mexicain de l'Éducation met la dernière main au test linguistique ainsi qu'à d'autres tâches qui lui incombent. L'association professionnelle du Texas se penchera une dernière fois sur le document portant sur les formalités opérationnelles à l'occasion de sa réunion de mai 2003. Des associations situées dans d'autres États américains ont également manifesté leur intérêt à l'égard d'un tel accord.

Des représentants de l'Institut canadien des comptables agréés et leurs homologues mexicains et américains ont signé, à Washington, D.C., un ARM par lequel leurs compétences professionnelles en tant que comptables agréés ou accrédités sont reconnues dans leurs pays respectifs.

Des représentants du Conseil canadien des arpenteurs-géomètres, ainsi que leurs homologues mexicains et américains, ont approuvé la version préliminaire d'un ARM et travaillent de concert à la conclusion d'un accord définitif.

Lors de la réunion de la Commission de l'ALENA en octobre 2003, les ministres ont approuvé les mesures administratives proposées par le Groupe de travail sur l'admission temporaire dans le cadre de l'ALENA visant à ajouter les phytopathologistes et les actuaires à la liste des professions visées par les autorisations de séjour temporaires de l'ALENA.

Le Canada a l'intention de continuer à travailler avec d'autres associations professionnelles canadiennes intéressées en vue d'élargir leur accès au marché mexicain.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Les procédures d'achat des entités mexicaines énumérées au chapitre 10 de l'ALENA sont régies par les disciplines de ce chapitre. Le Mexique peut soustraire à l'application

de ces disciplines jusqu'à 1,2 milliard de dollars américains par année de ses marchés publics. En outre, le Mexique peut bénéficier d'une exemption allant jusqu'à 300 millions de dollars américains pour ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE). Ces exemptions compromettent les occasions d'affaires des exportateurs canadiens qui veulent présenter des soumissions en réponse aux appels d'offres de sociétés ouvertes et d'organismes d'États mexicains. Le Canada continuera à aider les exportateurs canadiens au cas par cas et à surveiller l'application de ces exemptions par le Mexique. Le Canada demeure préoccupé par le fait que le Mexique n'a pas démontré vouloir se conformer aux limites de ces exemptions. Il continue donc d'exercer des pressions sur le Mexique afin d'obtenir des statistiques ou d'autres renseignements qui permettraient de prouver que ces limites n'ont pas été outrepassées.

Initiative visant à imposer l'embouteillage de la tequila au Mexique

Le Mexique prépare une norme officielle mexicaine (NOM) selon laquelle la tequila (qui n'est produite qu'au Mexique) devra y être embouteillée. Pour l'heure, le Mexique exporte de la tequila en vrac dans d'autres pays, où elle est mise en bouteilles et vendue sous l'appellation de tequila mexicaine. La majorité (75 %) de la tequila exportée du Mexique vers le Canada et les États-Unis est expédiée en vrac. Le Canada est le 4e importateur de tequila en vrac après les États-Unis, l'Allemagne et la France. Depuis 10 ans, le marché de la tequila connaît un véritable essor dans le monde.

Le commerce de la tequila entre le Mexique et le Canada profite aux deux pays et devrait afficher une forte croissance à court terme. L'adoption de cette mesure va interférer avec les accords commerciaux en vigueur ou prévus et exercer une incidence négative sur la croissance attendue.

L'industrie mexicaine prétend que la qualité de certaines tequilas embouteillées à l'étranger est très suspecte et que certains négociants étrangers peu recommandables diluent le produit, réduisant donc sa qualité et entachant sa réputation.

Les expéditions en vrac pour être mises en bouteilles par le pays de destination sont pratique courante dans l'industrie des alcools et des boissons. Diverses mesures de sauvegarde sont en place pour garantir la qualité et l'intégrité des produits.

Cette question a été discutée à trois reprises lors de réunions trilatérales (gouvernements et industrie du Canada, des États-Unis et du Mexique), dont la dernière a eu lieu en février 2004. On recherche des solutions de remplacement à l'application d'une telle mesure par le Mexique afin que les organismes de réglementation prennent des mesures diligentes dans les pays d'importation pour veiller à l'intégrité de la tequila sur les marchés.

Rapprochement des données sur le commerce

Les statistiques produites par les pays sur leur commerce de marchandises avec le reste du monde diffèrent fréquemment des données publiées par leurs partenaires commerciaux. Ces écarts sont attribuables d'une part à des erreurs possibles et, d'autre part, à des différences légitimes dans le mode de conception des statistiques sur les importations et les exportations. Le rapport *Rapprochement des statistiques sur le commerce des marchandises entre le Canada et le Mexique 2000–2001* produit par Statistique Canada et l'organisme mexicain INEGI fait ressortir un écart de plus de 4 milliards de dollars entre les chiffres de Statistique Canada sur les exportations vers le Mexique et ceux de l'organisme INEGI sur les importations en provenance du Canada. Cet écart est principalement attribuable à la réexpédition ou au commerce indirect transitant par les États-Unis. On peut en conclure que les exportations réelles du Canada vers le Mexique pourraient dépasser, et de beaucoup, les chiffres officiels.

Zone de libre-échange des Amériques

Les principes de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) ont été énoncés lors du premier Sommet des Amériques tenu à Miami en décembre 1994. Lors du deuxième Sommet, qui a eu lieu à Santiago en avril 1998, les dirigeants des 34 pays démocratiques des Amériques ont entamé les négociations en vue de créer une zone de libre-échange à l'échelle de l'hémisphère.

La ZLEA proposée fait partie intégrante du vaste processus du Sommet des Amériques. Elle complète les objectifs du Sommet qui visent le renforcement de la démocratie, la promotion des droits de la personne et la résolution d'un éventail de questions sociales et économiques par la voie de la coopération hémisphérique. La ZLEA constitue

probablement l'élément le plus visible du processus du Sommet, mais ses principaux objectifs de croissance et de développement, grâce à une intégration économique accrue, visent essentiellement à renforcer les objectifs généraux du Sommet. Le Canada, qui a été l'hôte du troisième Sommet des Amériques, dans la ville de Québec, en avril 2001, continue de jouer un rôle prépondérant dans le vaste processus du Sommet. Il a entre autres contribué à l'atteinte d'un consensus par les 34 membres de l'Organisation des États américains lors du Sommet spécial des Amériques, les 12 et 13 janvier 2004, à Monterrey, au Mexique.

Les négociations sur la ZLEA pourraient donner naissance à la zone de libre-échange la plus importante du monde, avec plus de 830 millions d'habitants et un produit intérieur brut combiné de plus de 20,1 billions de dollars. En plus de permettre la libéralisation des échanges de marchandises, la ZLEA pourrait aussi donner lieu à des engagements plus solides en matière d'accès aux marchés dans le secteur des services et à une protection accrue des investissements dans tout l'hémisphère.

La ZLEA s'appuiera sur les liens commerciaux que le Canada entretient déjà avec les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Costa Rica, ainsi que sur ses rapports en expansion avec les autres États de la région, permettant ainsi au Canada de tirer pleinement parti des marchés émergents de l'hémisphère. L'accord sur la ZLEA coexistera avec les accords signés antérieurement, tels que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et le Mexique continueront donc d'être régis par l'ALENA. L'accord sur la ZLEA ne pourra être substitué à l'ALENA que si les trois parties concernées y consentent. En excluant les partenaires du Canada dans l'ALENA, la région des Amériques représente aujourd'hui un marché d'exportation de 3,4 milliards de dollars pour les biens canadiens; cette région accueille en outre plus de 54 milliards de dollars d'investissement direct canadien, ce qui représentait, en 2003, 13 % de l'investissement direct canadien à l'étranger.

Les négociations en vue de la conclusion de l'accord de la ZLEA, dont l'achèvement est prévu pour janvier 2005, se déroulent sur deux plans en parallèle. Elles comportent, d'une part, une négociation globale qui porte surtout sur les règles et les engagements d'ordre général, comme les questions de nature institutionnelle et, d'autre part, un second volet qui porte expressément sur l'accès aux marchés pour les produits agricoles et non agricoles, l'investissement, les services et les marchés publics.

Au chapitre des négociations sur l'accès aux marchés, le Canada a échangé avec tous les pays, en février 2003, des offres initiales dans le domaine des biens agricoles et non agricoles. Par ailleurs, le Canada a présenté et reçu de la plupart des pays des offres initiales dans le domaine des services, de l'investissement et des marchés publics. Les pays ont été invités à soumettre leurs demandes d'améliorations à ces offres initiales en juin 2003. Le processus visant l'amélioration des offres initiales a commencé en juillet 2003.

Le 20 novembre 2003, les ministres responsables du commerce dans les Amériques se sont réunis à Miami à l'occasion de la 8e réunion ministérielle de la ZLEA. Ils ont alors réaffirmé leur engagement à conclure un accord global et équilibré qui favorisera la prospérité et la croissance économique à l'échelle de l'hémisphère. Les pays négocieront un ensemble intégré d'obligations et d'avantages dans chacun des neuf domaines visés par l'Accord (accès aux marchés, agriculture, services, investissement, marchés publics, propriété intellectuelle, politique de la concurrence, subventions/mesures antidumping/droits compensateurs, et règlement des différends). Les pays qui le souhaitaient ont pu, par ailleurs, en profiter pour négocier des obligations supplémentaires de portée plus ambitieuse. Les ministres du Commerce ont également convenu de publier la troisième version de l'avant-projet d'accord dans les quatre langues officielles de la ZLEA, soit l'anglais, le français, le portugais et l'espagnol. Bien que le Canada n'ait pas atteint tous les objectifs qu'il s'était fixés, il a tout de même réussi à réduire les divergences tout au long des échanges, jusqu'à la phase finale des négociations.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Le projet d'accord de la ZLEA a progressé, comme en témoigne la troisième version du texte codifié de la ZLEA publié par les ministres du Commerce en novembre 2003.
- Les négociations sur l'accès aux marchés ont progressé grâce à la présentation, des offres initiales pour les produits de tous les pays en février 2003.

- Les négociations sur l'accès aux marchés ont progressé grâce à la présentation, en février 2003, des offres initiales de la plupart des pays dans les domaines des services, de l'investissement et des marchés publics.
- Les ministres ont convenu de respecter l'échéance fixée pour la conclusion des négociations.
- Le mandat du Programme de coopération hémisphérique porte ses fruits. Par exemple, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) a accordé une subvention de 7 millions de dollars à la Banque interaméricaine de développement et à l'Organisation des États américains. Grâce à ce programme, les petites économies pourront bénéficier de l'aide technique et du renforcement des capacités en matière de commerce qui leur permettront de participer à la ZLEA.
- La transparence et la participation de la société civile se sont accrues : la qualité des renseignements mis à la disposition du public ainsi que la fréquence de diffusion de ceux-ci se sont améliorées. On note également une meilleure interaction avec la société civile grâce à des réunions thématiques spéciales.
- Les ministres ont reconnu les liens qui existent entre le processus du Sommet des Amériques et la ZLEA, surtout en ce qui a trait au travail, à l'environnement et à la diversité culturelle.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Élaborer et mettre en œuvre un cadre de négociation, comme demandé par les ministres, qui permettra de faire progresser les travaux sur l'avant-projet de l'accord de la ZLEA et les négociations sur l'accès aux marchés des produits, des services, de l'investissement et des marchés publics.
- Viser la conclusion d'un accord complet de bonne qualité.
- Parvenir à une entente avec les autres pays afin de trouver un processus permettant de conclure des accords parallèles en matière de travail et d'environnement dans le contexte de la ZLEA.
- Poursuivre la mise en place de mesures visant à accroître la transparence et à favoriser la participation de la société civile dans le processus de création de la ZLEA, incluant des mesures de nature institutionnelle.
- Solliciter la collaboration entre les partenaires de la ZLEA afin que cet accord fasse expressément mention de la Charte démocratique interaméricaine de l'Organisation des États américains (OEA).

Mercosur

APERÇU

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay ont créé, en 1991, le marché commun du Cône Sud (Mercosur). Une fois entièrement mis en œuvre d'ici 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des produits, des services, du capital et de la main-d'œuvre. Il prévoit la mise en place d'un tarif extérieur commun et l'harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. En 2003, cette union douanière, qui compte 215 millions de consommateurs (contre 400 millions pour l'ALENA), a été, après le Mexique, le deuxième marché d'exportation en importance du Canada en Amérique du Sud. Des tarifs extérieurs communs partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995. Environ 90 % de l'ensemble des échanges entre les membres se font en franchise de droits, à part quelques exceptions qui seront éliminées d'ici 2006.

En dépit des difficultés internes du Mercosur auxquelles les médias ont largement fait écho, le Brésil et l'Argentine estiment que les progrès politiques et économiques accomplis jusqu'à présent par leur bloc commercial sont importants. Les présidents brésilien et argentin, récemment élus, ont d'ailleurs réaffirmé leur engagement à renforcer le Mercosur. Toutefois, l'intégration économique complète de ce marché se heurte à plusieurs obstacles, notamment la reprise économique de l'Argentine, et le Mercosur souffre de difficultés persistantes à se restructurer pour devenir un mécanisme apte à prendre des engagements et à les honorer en tant que bloc commercial. L'Uruguay s'inquiète du fait que le bloc n'ait respecté qu'en partie ses engagements en matière de libre-échange et qu'il n'a réduit qu'une partie de ses obstacles au commerce. Néanmoins, l'amélioration de l'évaluation du risque-pays et la stabilité du taux de change du Brésil en 2003 pourraient favoriser la stabilité du bloc et lui permettre de bien se positionner dans les processus de

négociations. Au milieu de 2003, le Brésil a proposé une initiative qui vise à établir un échéancier concret pour la conversion de cette union douanière imparfaite en vrai marché commun.

Le Mercosur s'est engagé dans un vaste programme de commerce extérieur dans l'intention de négocier l'établissement de liens étroits avec d'autres pays en développement comme l'Afrique du Sud, la Chine, l'Égypte et l'Inde. Depuis son entrée en fonction, en janvier 2003, le président brésilien Lula da Silva cherche d'abord et avant tout à faire du Mercosur un bloc politique et économique fort, pour ensuite resserrer les liens du Mercosur avec le reste de l'Amérique du Sud. La Communauté des Caraïbes (CARICOM) a également demandé à ce que le Brésil envisage la tenue de négociations sur l'accès aux marchés et les droits de douane. Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili, la Bolivie et le Pérou ainsi qu'un accord limité avec le Mexique sur l'accès à certains secteurs.

Les exportations canadiennes à destination des pays du Mercosur ont totalisé 974 millions de dollars en 2003, une hausse de 17 % par rapport à 2002. Le Canada exporte principalement des produits du papier, du carbonate de potassium, du blé, de l'équipement de télécommunications, de la technologie de l'information, des pièces détachées d'aéronefs, des produits pétroliers, des machines, du malt, des minéraux, du plastique, du matériel roulant et des produits pharmaceutiques. Les importations canadiennes en provenance des pays du Mercosur se sont chiffrées à 2,5 milliards de dollars en 2003, une hausse de 10 % par rapport à l'année précédente.

L'IED canadien se concentre dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, de la production d'énergie, de l'équipement de télécommunications et dans les services. Il a considérablement augmenté depuis quelques années.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement

L'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI) signée en juin 1998 entre le Canada et le Mercosur a jeté les bases d'un renforcement du commerce et de l'investissement bilatéraux et établi un cadre en vue de faciliter la collaboration au sein de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns. Conformément à cette entente, la première réunion du Groupe consultatif a eu lieu à Toronto en novembre 1999, en marge des négociations sur la création de la ZLEA. À cette occasion, on a proposé de constituer deux comités : le premier pour étudier la coopération douanière et technique, et le second pour déterminer les meilleures pratiques en matière de promotion et d'expansion du commerce.

En outre, on a convenu que les représentants du milieu des affaires passeraient par le comité-conseil composé de représentants du milieu des affaires créé en vertu de l'ECCI pour exprimer directement leurs points de vue sur les relations entre le Canada et le Mercosur en matière de commerce et d'investissement. Au Canada, des réunions ont été organisées avec des représentants du milieu des affaires pour recueillir leurs opinions sur les activités les plus profitables qu'il conviendrait de mettre en œuvre dans le cadre de l'ECCI.

Le 21 novembre 2001, le Groupe consultatif sur le commerce et les investissements de l'ECCI, qui se compose de hauts fonctionnaires responsables du commerce international, s'est réuni à Montevideo, en Uruguay, pour poser les jalons d'un prochain plan d'action Canada-Mercosur, sous les auspices de l'ECCI. Le groupe s'est entendu sur un plan d'action traitant de questions relatives à l'expansion du commerce, à l'agriculture (mesures sanitaires et phytosanitaires et mesures réglementaires), à la connectivité et aux moyens de renforcer les procédures douanières. Les échanges se poursuivent au sujet de la connectivité et le travail préparatoire est en cours sur la coopération douanière; toutefois, la date de la prochaine réunion n'a toujours pas été fixée. Sur le plan de l'agriculture, les travaux se concentrent sur le front bilatéral pour l'instant.

Le Canada s'emploie toujours à améliorer les relations en matière de commerce et d'investissement avec le Mercosur par le biais du processus de la ZLEA.

BRÉSIL

Aperçu

Les exportations canadiennes au Brésil ont totalisé 881 millions de dollars en 2003, une croissance de 15 % par rapport à l'année précédente. Parmi nos exportations

principales à destination de ce pays, on compte l'engrais, le combustible minéral, les machines et le papier. Les importations du Canada en provenance du Brésil ont totalisé 2 milliards de dollars en 2003, une hausse de 4,5 % par rapport à 2002. Les véhicules, le fer et l'acier, les machines, le sucre et d'autres denrées alimentaires comptent parmi les principaux produits que nous importons du Brésil. L'investissement direct canadien au Brésil a dépassé 4,3 milliards de dollars en 2002.

Depuis l'arrivée au pouvoir du président Luiz Inacio Lula da Silva, en janvier 2003, la politique commerciale du Brésil est davantage axée sur l'intégration du pays au reste de l'Amérique du Sud. La nouvelle administration a également manifesté son désir d'améliorer les relations politiques et commerciales avec des économies dont l'industrialisation va bon train, notamment l'Afrique du Sud, la Chine et l'Inde, ainsi qu'avec des économies en développement d'Asie et d'Afrique.

Afin de s'assurer le soutien continu du Fonds monétaire international (FMI) et de dissiper les doutes qu'entretiennent les investisseurs étrangers à l'égard de la stabilité financière du Brésil, ce dernier a réitéré son engagement à entreprendre des réformes monétaires et fiscales. L'excédent du budget primaire est substantiel (4,5 % du PIB), l'objectif fixé en matière d'inflation est maintenu à un taux de 8,5 %, le taux de croissance devrait passer de 0,5 % en 2003 à 3,5 % en 2004 et quant au taux d'emploi, il a augmenté de 3,5 % en 2003. Un nouvel accord de confirmation (7,5 milliards de dollars américains) passé avec le FMI a été annoncé le 9 décembre 2003, à la grande satisfaction des marchés financiers, pour la mise en œuvre de programmes sociaux et de programmes de développement pour les années 2004 à 2007. Le ratio dette liée au taux du dollar américain/dette publique totale s'élève à 23 % (55 milliards de dollars américains), et le Brésil s'attache à réduire cette proportion.

En novembre 2003, le Brésil a dévoilé ses directives très attendues sur la politique industrielle, la technologie et le commerce extérieur. Cette politique vise à favoriser l'efficacité en matière d'économie et de développement, l'innovation, les exportations et la diffusion des technologies qui présentent les plus fortes perspectives de développement sur le marché international. Les quatre principaux secteurs visés sont les semi-conducteurs, les logiciels, les produits médicaux et pharmaceutiques et les biens d'équipement. Les mécanismes de ce plan ne sont pas encore définis; toutefois, il est clair qu'il prévoira des mesures de soutien interne, voire même d'appui à l'exportation. Il est encore trop tôt pour savoir si ces programmes auront des effets de distorsion sur le commerce. Les directives prévoient un soutien aux exportations par le biais de financement, de procédures simplifiées et d'allégements fiscaux, de même qu'un soutien pour faciliter les entrées dans les chaînes d'approvisionnement internationales. Ces directives mentionnent ouvertement que l'intensification des exportations repose inévitablement sur des négociations internationales axées sur la levée des obstacles tarifaires et non tarifaires (comme les normes sanitaires qui sont de plus en plus importantes).

Dans le contexte de l'OMC, le Brésil est l'un des chefs de file du G20, groupe d'économies en développement mis sur pied expressément en réponse à une proposition sur l'agriculture présentée par les États-Unis et l'Union européenne en prévision du Sommet de Cancun en septembre 2003. Le G20 a aussi préparé son propre document sur la diminution des programmes de soutien interne et des subventions aux exportations. La proposition du G20 appelait également les pays développés à offrir un accès amélioré à leurs marchés tout en offrant un accès réduit de ces pays aux pays en développement. En raison du recul des négociations à Cancun, le Brésil et d'autres pays cherchent un moyen qui permettrait la reprise des négociations. Le Brésil a été l'hôte d'une réunion des ministres du G20 en décembre 2003 et a reçu les pays suivants : Afrique du Sud, Argentine, Bolivie, Chili, Chine, Cuba, Égypte, Inde, Indonésie, Mexique, Nigéria, Pakistan, Paraguay, Philippines, Tanzanie, Venezuela et Zimbabwe.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En 2003, le Brésil a approuvé un certain nombre de demandes d'évaluation des risques phytosanitaires émanant du Canada et visant des produits végétaux.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer à faire des représentations sur la perception des droits de douane et de taxes sur les importations en provenance du Canada qui ne serait pas conforme aux obligations commerciales internationales du Brésil; par exemple, la taxe de renouvellement de la marine marchande du Brésil, qui s'élève à 25 % du taux de fret maritime des marchandises importées.

- Continuer à faire des représentations afin que le Brésil modifie des restrictions récemment mises en œuvre concernant les niveaux maximaux de parasites non réglementés justiciables de quarantaine sur les pommes de terre de semence. Selon le Canada, ces restrictions entravent le commerce et sont contraires aux pratiques et aux principes internationaux.
- Continuer de suivre l'application du régime brésilien d'évaluation en douane à l'égard des importations canadiennes, afin qu'il soit appliqué en conformité avec les obligations du Brésil en matière de commerce international.
- Observer de près la mise en œuvre de la directive normative brésilienne n° 34, qui exige l'évaluation phytosanitaire de tous les produits végétaux importés au Brésil, afin de veiller à ce que les échanges de longue date entre le Canada et le Brésil ne soient pas perturbés.
- Continuer de chercher à obtenir l'approbation des demandes d'évaluation des risques phytosanitaires canadiennes en souffrance.
- Promouvoir le dialogue dans les négociations de la Zone de libre échange des Amériques (ZLEA) et de l'Organization mondiale du commerce (OMC).
- Continuer d'intervenir auprès des autorités brésiliennes pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB qui touchent les importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Taxe de renouvellement de la marine marchande

Le Canada a fait valoir ses préoccupations en ce qui a trait à la perception de droits de douane et de taxes sur les produits importés du Canada qui ne figurent pas dans la liste de l'OMC établie par le Brésil. Par exemple, la taxe de renouvellement de la marine marchande pourrait constituer une mesure de restriction et de distorsion sur le commerce. Cette taxe sur les marchandises importées s'établit à 25 % du taux de fret maritime. Comme elle ne s'applique pas aux produits de fabrication locale, ni aux produits importés par voie terrestre des pays voisins, le Canada considère qu'elle contrevient aux obligations du Brésil contractées dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) relativement au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée. De plus, dans bien des cas où les droits de douane perçus par le Brésil sont du même niveau que ses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet combiné de la taxe de renouvellement de la marine marchande et des droits de douane donne des taux plus élevés que les taux consolidés.

Évaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil a publié le décret n° 2.498/98 qui met en œuvre l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur l'évaluation en douane. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à une vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Ce dernier tient compte du prix déclaré des marchandises, de la conformité des documents présentés, des frais de transport, des coûts de chargement et de déchargement de la marchandise ainsi que de l'assurance du fret. De plus, les autorités brésiliennes peuvent demander à l'importateur de présenter d'autres documents confirmant le prix déclaré de la marchandise.

Dans la pratique, 80 % des marchandises qui entrent au Brésil sont soumises au mécanisme automatisé de délivrance de permis (SISCOMEX) adopté en 1997. Les 20 % restants (c'est-à-dire les marchandises normalement visées par les prescriptions sanitaires et phytosanitaires) doivent faire l'objet d'une approbation et sont examinés par les ministères respectifs compétents. Le Brésil a présenté SISCOMEX comme un progrès majeur vers une simplification des procédures douanières. Pourtant, de nombreux exportateurs et de nombreux candidats à l'exportation jugent que ce mécanisme est lourd et manque de souplesse.

Le Canada continuera de suivre de près l'application du régime brésilien d'évaluation en douane des exportations canadiennes, pour veiller à ce qu'elles soient réalisées conformément aux obligations du Brésil en matière de commerce international.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Brésil a interdit l'importation de ruminants, d'embryons et de produits dérivés de même espèce en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris

le Brésil, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Pommes de terre de semence

En 2001, le Brésil a fait savoir au Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) de l'OMC qu'il avait mis en œuvre de nouvelles restrictions concernant les niveaux maximaux de parasites non réglementés justiciables de quarantaine sur les pommes de terre de semence et qu'il avait établi des niveaux maximaux pour les défauts physiologiques. Cette mesure est entrée en vigueur en novembre 2001.

Cette exigence du Brésil d'inclure les parasites non réglementés justiciables de quarantaine aux critères de certification des exportations est incompatible avec les principes et pratiques acceptés à l'échelle internationale. Le Canada a continué de le faire savoir, tant au Brésil directement que dans le cadre du Comité SPS de l'OMC, et continuera de faire pression sur le Brésil afin de parvenir à une résolution de cette question.

Droits sur le blé

En 1996, le Brésil a avisé les États membres de l'OMC qu'il avait radié de sa liste une concession en matière d'accès aux marchés en vertu de laquelle 750 000 tonnes de blé entraient au Brésil en franchise de droits et qu'il comptait dorénavant exiger un droit, actuellement fixé à 12,5 %, sur toutes les importations de cette céréale. Le Canada, qui était alors le plus grand exportateur de blé au Brésil en régime non préférentiel, a fait valoir sa qualité de « principal fournisseur » auprès des États membres de l'OMC afin de pouvoir se prévaloir de son droit de demander une compensation au Brésil pour la révocation de cette concession et pour l'instauration de ce droit sur le blé. Le Brésil a répondu qu'il n'y a pas matière à réclamer une compensation puisque la part de marché du Canada n'en a pas souffert. Pour sa part, le Canada continue de croire que le Brésil a une obligation envers lui et en 2003, le gouvernement du Canada a réitéré cette demande au Brésil.

Différend au sujet des aéronefs de transport régional

Le Canada et le Brésil poursuivent des négociations et sont engagés dans un différend devant l'OMC depuis sept ans, dans l'optique d'éliminer les subventions sous forme de financement des ventes d'aéronefs régionaux. L'OMC leur a accordé à tous deux l'autorisation d'appliquer des mesures de rétorsion à l'encontre de l'autre, mais ni le Canada ni le Brésil ne s'en sont prévalus, privilégiant l'un comme l'autre la négociation d'une résolution durable de ce différend.

Au cours de l'année passée, les négociations se sont accélérées et sont devenues de plus en plus productives. Du point de vue du Canada, le principal élément de tout accord final demeure l'établissement d'un cadre de financement des aéronefs de transport régional qui éliminerait le financement subventionné par l'État des décisions d'achat des compagnies aériennes. Quelques points d'achoppement demeurent, et le travail technique est en cours pour tâcher d'aplanir les différences. Les principaux négociateurs canadiens et brésiliens se sont réunis en 2004. Si bien du chemin reste à parcourir avant de parvenir à la conclusion d'un accord, les parties convergent peu à peu vers une position commune.

ARGENTINE

Aperçu

Deux ans après le grave manquement de l'Argentine à ses obligations et la dévaluation de sa monnaie, les signes indiquant que l'économie rebondit se multiplient. La production a cessé de chuter. La confiance des consommateurs n'a jamais été aussi élevée ces trois dernières années. Le taux de chômage a baissé et le nombre de dépôts bancaires ne cesse de croître. Le gouvernement de l'Argentine a totalement levé le gel sur les dépôts bancaires. Toutefois, la consommation continue de battre de l'aile. Le système financier est toujours aux prises avec d'énormes difficultés. Une réforme des institutions s'impose. Le remboursement des institutions financières internationales et des porteurs d'obligations en souffrance est l'un des problèmes que le gouvernement se doit de régler en priorité. L'Argentine et le Fonds monétaire international (FMI) ont signé une entente de trois ans qui permettra au pays de rééchelonner sa dette multilatérale de 21 milliards de dollars américains,

dont 12,5 milliards correspondent à la dette que le pays a contractée envers le FMI. Le gouvernement argentin, en fonction de l'augmentation des exportations, des investissements et de la demande intérieure, estime que l'économie a progressé de 5,5 % en 2003. On s'attend à ce qu'elle s'accroisse de 4 à 4,5 % en 2004.

Au début de 2004, la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement devraient rendre publiques des stratégies de pays sur 4 ou 5 ans, prévoyant chacune l'affectation d'un prêt de 5 milliards de dollars américains. Ces deux stratégies seront axées sur les infrastructures et la « compétitivité », c.-à-d. l'amélioration de l'efficacité économique nationale.

En 1991, le Canada et l'Argentine ont signé un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). En vertu de cet accord, les investisseurs peuvent recourir à l'arbitrage international pour régler un différend selon les dispositions convenues aux termes de l'APIE qui prévoit, en premier lieu, dans ce cas, des procédures officielles internes. Le Canada a également signé un accord sur la double imposition avec l'Argentine ainsi qu'une Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement avec le Mercosur.

Le Canada est le 5e investisseur en importance en Argentine, principalement dans les secteurs suivants : pétrochimie, mines, imprimerie, édition et agro-industrie. Tout au long de l'année 2003, le volume officiel de l'investissement étranger direct (IED), qui se chiffrait à 1,4 milliard de dollars en 2002, a considérablement augmenté. Le secteur de l'exploitation minière de l'Argentine a récemment bénéficié d'un afflux d'investissements canadiens. Les secteurs des infrastructures énergétiques et des infrastructures d'immobilisations pourraient offrir au Canada encore plus d'occasions d'investissements. Toutefois, l'exploitation de ces débouchés dépendra de la reprise économique de l'Argentine et de la capacité de son gouvernement à créer un environnement stable et un climat de confiance pour les investisseurs.

La reprise économique naissante de l'Argentine pourrait susciter l'impulsion souhaitable pour augmenter de façon régulière les échanges bilatéraux entre le Canada et l'Argentine, qui avaient considérablement chuté au cours des deux années précédant 2003. En 2003, les échanges bilatéraux ont augmenté et se sont chiffrés à 454 millions de dollars, contre 367 millions de dollars en 2002. Les exportations du Canada ont augmenté à 77 millions de dollars (une hausse de 75 %par rapport à l'année précédente) après avoir dégringolé à 43,9 millions de dollars en 2002, et les importations ont augmenté à 377 millions de dollars, ou 17 % par rapport au 322,8 millions de dollars en 2002. Selon l'Institut national de la statistique d'Argentine (INDEC), la part du Canada dans le marché argentin des importations est demeuré relativement stable, passant de 0,81 % en 2002 à 0,79 % en 2003, malgré une augmentation subite de la part de marché du Brésil au cours de la même période (qui est passée de 31 % en 2002 à 39 % en 2003).

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités argentines pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB imposées aux importations en provenance du Canada.
- Poursuivre les discussions avec l'Argentine pour qu'elle ouvre de nouveau son marché au porc canadien.
- Soutenir le milieu d'affaires canadien en Argentine, surtout dans les secteurs d'investissement, en portant une attention particulière au régime d'investissement dans le secteur minier (promotion de la sécurité juridique et de la stabilité financière).
- Promouvoir le dialogue dans le cadre des négociations portant sur la Zone de libre-échange des Amériques et l'Organisation mondiale du commerce.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, l'Argentine a suspendu temporairement ses importations de tous les produits canadiens issus de ruminants, y compris le sperme et les embryons bovins. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Argentine, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

CHILI

Aperçu

L'économie du Chili se porte bien. Elle bénéficie d'assises institutionnelles solides et ses variables macro-économiques de base sont équilibrées. L'économie chilienne devrait bénéficier d'un regain de confiance et de l'ouverture de nouveaux débouchés découlant des accords de libre-échange que le pays a signés avec l'Union européenne, la Corée du Sud et les États-Unis, qui vont permettre la poursuite de l'ouverture des marchés aux produits chiliens tout au long de 2004. La croissance du PIB s'est accélérée, passant à plus de 3 % en 2003. Elle devrait atteindre 5 % en 2004, dans le sillage de la reprise économique mondiale. En 2003, le secteur de l'exploitation minière a été le plus dynamique d'entre tous du côté de l'offre grâce à un taux de croissance à deux chiffres de la production de cuivre. La dette à long terme en devises étrangères du Chili est la mieux cotée en Amérique latine. Depuis 1992, toutes les agences de cotation des titres considèrent qu'elle a une cote élevée de solvabilité.

Pour le Canada, le Chili est un partenaire régional clé. Il possède l'une des économies les plus ouvertes et les plus stables d'Amérique latine. Le Canada a été l'un des premiers pays à établir un partenariat avec le Chili en tissant avec lui d'importants liens commerciaux, sans compter qu'il est le premier membre du G8 à avoir signé un Accord de libre-échange avec le Chili. Depuis son entrée en vigueur en 1997, l'Accord de libre-échange Canada–Chili (ALECC) est la pierre angulaire des relations commerciales bilatérales qu'entretiennent les deux pays. L'ALECC est complété par des ententes séparées de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement. L'éventail de règles prévisibles et transparentes instaurées par l'ALECC nous a permis de renforcer notre relation bilatérale en matière de commerce et d'investissement, qui prend de plus en plus d'importance. Le Canada maintient son engagement visant la mise en œuvre complète de l'ALECC et la définition des travaux à accomplir en vertu de cet accord pour renforcer nos relations en matière de commerce et d'investissement.

La valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et le Chili a presque triplé au cours des 10 dernières années, passant de 421 millions de dollars en 1993 à 1,2 milliard de dollars en 2003. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALECC en 1997, le commerce bilatéral a augmenté de 67 %, du 718 millions de dollars qu'il était en 1997.

Les principales exportations canadiennes à destination du Chili sont les céréales (blé), les machines, le papier et le carton, le matériel électrique, l'huile et le combustible minéraux, et le plastique. Les principales exportations du Canada en provenance du Chili sont les fruits (surtout le raisin), le cuivre et les articles en cuivre, les minerais de cuivre, le bois, le vin, le poisson et les fruits de mer. Les principaux secteurs de débouchés à moyen terme pour les sociétés canadiennes comprennent l'équipement et les services dans les domaines suivants : exploitation minière et métaux, énergie, environnement, technologies de l'information et télécommunications, construction et matériaux de construction, transport et infrastructures, et matières plastiques. De nombreuses entreprises canadiennes considèrent le Chili comme une porte d'entrée vers les marchés voisins.

Le Chili reste très favorable à l'investissement étranger. De fait, la législation en matière d'investissement s'est progressivement libéralisée depuis 1974. La souplesse de la main-d'œuvre bien formée contribue largement à attirer l'investissement, et les capitaux étrangers continueront d'abonder dans les secteurs axés sur l'exportation comme les mines, les industries manufacturières et l'agriculture. Toutefois, des projets visant à imposer des redevances sur les profits des entreprises œuvrant dans le secteur de l'exploitation minière préoccupent les entreprises étrangères de ce secteur. Pour sa part, l'investissement dans le secteur des pêches fait l'objet de restrictions.

L'investissement canadien au Chili a fortement augmenté, faisant du Canada le deuxième investisseur en importance au Chili, après les États-Unis. Selon Statistique Canada, l'investissement direct canadien à l'étranger a totalisé 5,8 milliards de dollars en 2002. Bien que principalement concentrés dans le secteur de l'exploitation minière, des investissements importants ont également été effectués dans les secteurs de l'énergie, des services financiers, de la fabrication d'équipement et des communications.

L'ALECC et l'accord sur la double imposition entre le Canada et le Chili ont permis d'améliorer considérablement l'ensemble du régime légal s'appliquant aux investisseurs canadiens au Chili. En effet, ces ententes leur offrent des garanties et des avantages supplémentaires sans précédent à l'extérieur du contexte de l'ALENA. L'ALECC veille à ce que les investisseurs canadiens fassent l'objet du même traitement que les investisseurs chiliens et à ce qu'ils bénéficient d'avantages équivalant à ceux que le Chili pourrait accorder aux autres pays dans le cadre d'accords futurs.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Une liaison aérienne directe a été rétablie entre le Canada et le Chili en décembre 2003, avec des vols réguliers entre les deux pays.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Parvenir à une solution satisfaisante pour ce qui est des questions d'évaluation douanière et fiscale qui ont touché des exportateurs d'automobiles canadiens.
- Encourager les ingénieurs des deux pays à conclure les négociations sur un accord de reconnaissance mutuelle.
- Engager les négociations sur les marchés publics afin d'élargir la portée de l'ALECC.
- Organiser une première réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'ALECC et commencer à élaborer une structure à long terme pour gérer ces questions.
- Continuer à intervenir auprès des autorités argentines pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB imposées aux importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Automobiles

Le 1er avril 2003, la Cour suprême du Chili a jugé que la taxe de 85 % imposée par le gouvernement du Chili sur les voitures dont la valeur dépasse 16 232 dollars équivaut à un droit de douane et va donc à l'encontre de l'ALECC. Le Canada estime qu'étant donné que le Chili applique un droit d'entrée dont il n'est pas fait mention dans le programme des engagements contractés en vertu de l'ALECC ou du GATT de 1994, il viole ses obligations en vertu de ces deux accords. En novembre 2003, le Chili a modifié sa législation de façon à ce qu'à compter du 1er janvier 2004, cette taxe de luxe soit progressivement supprimée conformément au calendrier convenu dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Chili et les États-Unis. Ainsi, les véhicules importés du Canada seront soumis au même traitement que ceux importés d'autres pays, dont les États-Unis.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Chili a interdit les importations de bovins et de produits des bovins en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Chili, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Aliments pour animaux

En septembre 2003, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et son homologue du Chili, le Servicio Agricola et Ganadero, ont adopté un certificat très strict pour l'exportation des aliments pour animaux. Des discussions plus poussées ont permis l'adoption d'un certificat moins restrictif. La plupart des sociétés qui exportaient des aliments pour animaux au Chili avant la détection d'un cas d'ESB en Alberta vont donc pouvoir reprendre cette activité.

Communauté andine

En août 2002, le Canada et les pays andins (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Venezuela) ont fait part de leur intention d'entamer des discussions préparatoires à la conclusion d'un éventuel accord de libre-échange. Des représentants de ces gouvernements se sont réunis à deux reprises — la dernière fois à Ottawa en mai 2003 — en vue d'échanger des renseignements et leurs points de vue sur la portée d'éventuelles négociations de libre-échange. En novembre 2002, le gouvernement du Canada a lancé un vaste processus de consultations publiques à l'échelle du pays auprès des entreprises, des organismes communautaires, des citoyens, et des gouvernements provinciaux et territoriaux. En agissant de la sorte, le gouvernement cherchait à connaître les priorités, les objectifs et les préoccupations de tous en vue de mieux définir la portée éventuelle d'un accord avec la Communauté andine. Jusqu'à présent, la plupart des réponses reçues sont favorables à ce projet. Le Canada et les pays de la Communauté

andine devront toutefois tenir de nouvelles discussions préparatoires avant le lancement des négociations. Le Canada et la communauté andine ont signé en mai 1999 l'Entente de Coopération en matière d'investissement.

VENEZUELA

Aperçu

Le Venezuela est un partenaire important du Canada. En 2003, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Venezuela ont totalisé un peu plus de 1 milliard de dollars. Les exportations canadiennes à destination du Venezuela se sont chiffrées à 300 millions de dollars, et les importations à 709 millions, ce qui fait de ce pays notre quatrième partenaire commercial en importance en Amérique du Sud, alors qu'il était le deuxième en 2002. Cette baisse s'explique principalement par la situation économique du Venezuela qui ne cesse de se dégrader et par l'imposition, en février 2003, de contrôles des changes qui porte préjudice à tous les fournisseurs étrangers. Les principaux produits canadiens exportés au Venezuela sont le blé, les pièces et accessoires automobiles, les machines, le papier, le matériel électrique, les légumes et la pâte à papier. Les importations canadiennes en provenance du Venezuela se composent de produits pétroliers, de bitume et d'asphalte, de fer semi-fini pour pièces automobiles, de produits du fer et de l'acier, de produits chimiques et de véhicules.

L'investissement canadien se concentre dans les secteurs vénézuéliens suivants : télécommunications, services bancaires, mines, services juridiques, pétrole et gaz. De plus, les exportateurs et les investisseurs canadiens sont à la recherche de débouchés dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'énergie, de l'environnement et des produits de sécurité.

En 1997, le Canada et le Venezuela ont signé un accord sur la protection des investissements étrangers, qui est entré en vigueur en janvier 1998. Les négociations sur l'Accord sur la double imposition ont pris fin en juillet 2001; cet accord a été approuvé par l'Assemblée nationale du Venezuela et l'on attend la signature du président depuis 2002.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'exercer des pressions pour que l'accord sur la double imposition soit signé.
- Continuer d'inciter le Venezuela à abandonner son système discrétionnaire de délivrance des permis d'importation de produits agricoles.
- Continuer à encourager le Venezuela à résoudre les différends en matière d'investissement dans le respect des règles de transparence et en conformité avec la loi.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Commission de l'administration des changes

En janvier 2003, le gouvernement du Venezuela a instauré un contrôle des changes qui touche pratiquement tous les exportateurs de produits et de services destinés au Venezuela. À cause de ces contrôles, il est quasi impossible pour les importateurs vénézuéliens d'avoir accès légalement aux devises étrangères requises pour l'acquisition de produits et services qui ne figurent pas sur la liste d'importations prioritaires tenue à jour par la Commission de l'administration des changes (CADIVI). Ces contrôles constituent donc de fait un obstacle non tarifaire au commerce. Par ailleurs, une fois les transactions approuvées par la CADIVI, les exportateurs canadiens subissent de gros retards de paiement de la part des importateurs vénézuéliens, car le processus d'obtention de devises étrangères par les importateurs peut traîner en longueur en raison de la lenteur bureaucratique. En 2003, la CADIVI a autorisé des moyennes mensuelles de changes de loin inférieures aux opérations mensuelles réalisées en devises étrangères en 2001–2002, avant la mise en vigueur de ces contrôles. De plus, sur la somme de 14,3 milliards de dollars autorisée par la CADIVI jusqu'à la fin de 2003, les chiffres officiels montrent que seule la moitié a réellement été déboursée par la Banque centrale du Venezuela.

Selon les principales associations de produits alimentaires, la CADIVI n'approuve que de 60 à 70 % de l'ensemble des besoins en devises étrangères nécessaires pour couvrir toutes les importations de produits alimentaires. Par conséquent, l'industrie locale est amenée à se tourner vers le marché noir. La consommation locale de denrées

alimentaires a diminué de 16 % au cours de 2003. On ne dispose d'aucune indication sur la période pendant laquelle ce régime va rester en vigueur.

Produits agricoles

Les règlements sanitaires du ministère de l'Agriculture et des Terres (MAT-SASA) ne sont pas entièrement transparents et les autorités ne réagissent pas en temps opportun aux demandes officielles portant sur les questions sanitaires et phytosanitaires (SPS). Le Venezuela s'est engagé à mettre sur pied un système commercial ouvert et fondé sur des règles, mais la valeur de cet engagement soulève des doutes. Ces dernières années, le Canada est intervenu à de nombreuses reprises auprès des autorités vénézuéliennes pour exprimer ses préoccupations au sujet du système de délivrance des permis d'importation (relativement aux mesures SPS) jugé restrictif pour le commerce des produits agricoles. Le Canada a de sérieuses préoccupations sur certains produits comme la viande, les pommes de terre de semence, les pommes de terre de consommation, les oignons et depuis peu les légumineuses à grains. Selon l'industrie, les permis d'importation sont soit : a) octroyés mais pas dans les délais; b) octroyés mais pas pour la totalité de la demande; c) refusés. De plus, aucune raison valable n'est fournie pour justifier de tels retards ou des refus. Le Canada estime que, dans la mesure où il applique les mesures appropriées pour répondre aux préoccupations légitimes du Venezuela en matière de risques sanitaires et phytosanitaires, les permis d'importation devraient être délivrés automatiquement et rapidement. Le 26 novembre 2002, les États-Unis et le Venezuela se sont réunis en consultations officielles dans le cadre du processus de règlement des différends de l'OMC. Le Canada a participé à ces consultations.

AUTRES DOSSIERS

Aux prises avec des difficultés économiques et politiques, le Venezuela fait l'objet d'hésitations croissantes de la part des investisseurs étrangers. Le vaste projet d'exploitation de la mine d'or Las Cristinas fait toujours l'objet de différends juridiques complexes de longue date qui impliquent diverses parties, dont le gouvernement du Venezuela et des entreprises canadiennes. Plusieurs procédures sont en cours au Venezuela pour tenter de résoudre les différends commerciaux qui en découlent. Le gouvernement du Canada a fait savoir aux autorités vénézuéliennes qu'il importe de résoudre ce litige dans le respect des règles de transparence et des principes de bonne foi, et en conformité avec la loi.

Amérique centrale

Aperçu

Le Costa Rica, le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Panama sont des pays émergents d'Amérique centrale dont l'économie affiche, de manière générale, une bonne croissance. La valeur annuelle des échanges de marchandises bilatéraux entre le Canada et les pays d'Amérique centrale a atteint 969 millions de dollars en 2003. Les exportations canadiennes à destination de l'Amérique centrale se sont chiffrées à 335 millions de dollars, et les importations à 633 millions. (Nota : ces statistiques ne comprennent pas les marchandises qui transitent par les États-Unis.)

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica, en vigueur depuis le 1er novembre 2002, démontre qu'il est possible de composer avec les différences de taille et de niveau de développement qui peuvent exister entre les partenaires de pareil accord. Deux autres accords sont également entrés en vigueur, le premier sur la coopération en matière de travail et le second sur la coopération environnementale. La conclusion d'un ALE avec le Salvador, le Nicaragua, le Guatemala et le Honduras permettra au Canada d'affirmer sa présence et son influence dans cette région et d'y exploiter les possibilités de renforcement des liens commerciaux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les négociations d'un ALE se sont poursuivies avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (C-4).
- La mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica s'est poursuivie, y compris la deuxième réduction de droits prévue le 1er janvier 2003.
- Les négociations visant à conclure un accord sur la double imposition entre le Costa Rica et le Canada ont été lancées.

- Une liaison aérienne directe a été établie entre le Canada et le Costa Rica; trois vols hebdomadaires assurent la liaison entre les deux pays.
- Le Canada a obtenu un accès continu aux marchés d'Amérique centrale pour le porc en dépit du système panaméen de certification individuelle des établissements.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Mener à terme les négociations sur l'établissement d'une zone de libre-échange avec le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (C-4).
- Poursuivre les efforts afin que le Costa Rica et le Panama approuvent dans son ensemble le réseau d'établissements canadiens d'exportation de la viande, au lieu de conserver leurs systèmes d'inspection individuelle de chaque établissement, qui coûtent cher et imposent un lourd fardeau administratif aux exportateurs canadiens.
- Surveiller de près l'élaboration des réglementations par le Salvador et le Guatemala qui touchent les activités commerciales et l'investissement étranger, conseiller les exportateurs canadiens et exercer des pressions sur le gouvernement du Salvador, au besoin, pour défendre les intérêts des exportateurs canadiens.
- Améliorer la protection et assurer la promotion de l'investissement canadien dans les pays du C-4 en incluant un chapitre complet sur l'investissement dans l'accord de libre-échange entre le Canada et le C-4.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités du Salvador et du Guatemala pour qu'elles suppriment leurs mesures liées à l'ESB touchant les importations en provenance du Canada, y compris les mesures injustifiées que le Guatemala impose au porc canadien.

COSTA RICA

En 2003, nos échanges bilatéraux avec le Costa Rica ont atteint 363 millions de dollars. Les exportations canadiennes ont totalisé 68 millions de dollars et les importations 295 millions de dollars. Parmi nos principales exportations vers le Costa Rica, on compte les produits suivants : papier journal, engrais, machines, équipement optique et médical, filaments synthétiques, matériel électrique, mobilier, plastique, viande, huile, et fruits et légumes frais. Pour sa part, le Canada importe principalement des fruits, du sucre, du café, des aliments en conserve, des circuits intégrés, des machines de bureau et des instruments médicaux. L'investissement canadien au Costa Rica se chiffre à environ 375 millions de dollars et est principalement axé sur les secteurs suivants : hôtellerie et tourisme, services bancaires, journaux, mines, écotechnologie et énergie hydroélectrique. Les exportateurs et les investisseurs canadiens cherchent à exploiter des débouchés dans des secteurs prioritaires comme l'agriculture et l'agroalimentaire, le bâtiment et les matériaux de construction, l'environnement, les technologies de l'information et des communications, le tourisme, l'énergie et les infrastructures routières.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Costa Rica (ALECCR) est devenu la pierre angulaire de notre relation sur le plan du commerce et de l'investissement, relation qui s'intensifie d'ailleurs de plus en plus. Nos échanges bilatéraux ont augmenté de 12 % depuis l'entrée en vigueur de cet accord le 1er novembre 2002.

Au nombre des accords qui contribuent à l'amélioration et à l'application de règles normatives, citons l'Accord de coopération environnementale Canada–Costa Rica qui prévoit, d'une part, de mettre en œuvre des initiatives de coopération technique pour renforcer les systèmes de gestion de l'environnement, et d'autre part, d'accroître la participation du public aux travaux d'élaboration des politiques environnementales. Quant à l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et le Costa Rica, il instaure un programme de travail et un processus destinés à permettre au public d'exprimer ses préoccupations sur l'application efficace du droit du travail dans l'autre pays.

GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE : SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS ET NICARAGUA

En 2003, la valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et le C-4 s'est élevée à 542 millions de dollars. Les exportations canadiennes vers le C-4 se sont chiffrées à 212 millions de dollars, et les importations ont atteint 330 millions de dollars.

Les négociations de libre-échange avec le C-4 lancées par le ministre du Commerce international le 21 novembre 2001, ont progressé au cours des 9 rondes de négociations formelles. Elles devraient prendre fin en 2004. Les parties négocient un accord complet sur l'accès aux marchés des

biens et des services, l'investissement, les services financiers et les marchés publics. Les principaux intérêts canadiens résident dans les secteurs suivants : produits et services de télécommunications, matériel et services environnementaux, aliments transformés à valeur ajoutée, pièces automobiles et matériaux et services de construction. Les pays envisagent également la conclusion d'accords parallèles de coopération pour aborder les questions liées au travail et à l'environnement.

SALVADOR

Le Salvador, l'un des moteurs économiques de l'Amérique centrale, abrite les plus grandes banques de la région. Ses infrastructures de télécommunications et d'expédition sont modernes. En 2003, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Salvador se sont élevés à 91 millions de dollars. Les exportations canadiennes vers le Salvador se sont chiffrées à 46 millions de dollars, alors que les importations ont atteint 44 millions de dollars.

La prospérité croissante du pays repose sur un principe d'ouverture des marchés, un programme d'incitation à l'investissement étranger et des réformes économiques. Les envois d'argent au pays de Salvadoriens vivant à l'étranger demeurent une force motrice de l'économie, dépassant 2,8 milliards de dollars en 2003. Le taux de croissance du PIB, qui s'établit actuellement à 19,6 milliards de dollars, sera inférieur à 2 % en 2004, comme ce fut le cas l'an dernier. Ce taux reste tout de même le plus élevé d'Amérique centrale. Le taux d'inflation restera bas. Les importations ont affiché un taux de croissance d'environ 8 % en 2003 (les biens de consommation et les biens intermédiaires ont enregistré les plus fortes hausses), et les exportations, un taux de croissance de 7 %, à plus de 4,2 milliards de dollars.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Salvador a interdit l'importation d'animaux vivants, de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Salvador, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

GUATEMALA

Le Guatemala est le plus grand pays d'Amérique centrale (avec une population de 11,4 millions d'habitants) et constitue la plus grande économie de la région avec un PIB de 31 milliards de dollars américains. Ce pays demeure le plus grand client du Canada dans la région. Il importe principalement des produits agricoles de base, des aliments transformés à valeur ajoutée, du papier journal et des machines. En 2003, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Guatemala ont atteint 270 millions de dollars. Nos exportations vers le Guatemala se sont chiffrées à 123 millions de dollars, alors que nos importations se sont élevées à 146 millions de dollars. Les perspectives de croissance des exportations de produits et de services canadiens vers le Guatemala demeurent importantes, particulièrement en raison des avantages et de la sécurité que confère l'accord de libre-échange imminent entre le Canada et le C-4. De nouveaux débouchés pourraient s'ouvrir dans un certain nombre de secteurs, de même que dans de nouveaux secteurs clés, entre autres l'énergie, la foresterie et les télécommunications.

Depuis plusieurs années, la situation macro-économique globale du Guatemala affiche de bons résultats, puisque la Banque du Guatemala, de concert avec le Fonds monétaire international, pratique une gestion rigoureuse. Le taux de croissance a ralenti après avoir atteint un sommet de 3,8 % en 1998; mais grâce à la reprise économique, ce taux devrait atteindre 2,5 % en 2003. Au cours des deux dernières années, le taux d'inflation a continué de baisser pour s'établir à des niveaux raisonnables variant entre 4 % et 6 %. Les importations et les exportations du Guatemala ont baissé au cours de cette même période (principalement en raison de la chute importante des prix du café et du ralentissement enregistré sur des marchés d'exportation importants des maquilas); toutefois, elles devraient afficher une hausse substantielle au cours des trois prochaines années puisque le nouveau gouvernement met l'accent sur les dépenses d'infrastructures et les concessions en matière de commerce international.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Guatemala a interdit l'importation de bœuf et de divers autres produits dont le porc. Aucun autre partenaire commercial du Canada n'a inclus le porc dans ses mesures liées à l'ESB imposées à l'encontre du

Canada, et le gouvernement a soulevé de vives objections à cette mesure. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Guatemala, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

HONDURAS ET NICARAGUA

En 2003, les échanges bilatéraux entre le Canada et le Honduras et le Nicaragua se sont élevés à 182 millions de dollars. Nos exportations vers le Honduras et le Nicaragua ont atteint 43 millions de dollars, alors que nos importations se sont chiffrées à 139 millions de dollars. L'ajout d'un chapitre complet sur l'investissement à un éventuel ALE Canada–C-4 tombe à point, compte tenu, d'une part, de l'intérêt accru manifesté par les entreprises canadiennes pour des projets axés sur l'industrie minière et sur l'industrie du tourisme au Honduras et au Nicaragua, et d'autre part, du développement vraisemblable des intérêts commerciaux et de l'investissement canadien qui suivront la mise en œuvre de l'Initiative sur les villes durables à San Pedro Sula et ses environs.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, le Honduras a interdit l'importation de produits du bœuf en provenance du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Honduras, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.) Le Canada a manifesté sa satisfaction à l'annonce des autorités du Honduras, en janvier 2004, concernant la reprise des importations de bœuf désossé en provenance du Canada.

PANAMA

Fort d'un PIB de 15,4 milliards de dollars, le Panama a un revenu par habitant qui le place au deuxième rang des pays de cette région. Les prix à la consommation y sont également les plus stables de la région. Ce pays offre donc des débouchés exceptionnels pour les produits et les services canadiens. En 2003, le commerce bilatéral a totalisé 63 millions de dollars, les exportations canadiennes se chiffrant à 55 millions de dollars et les importations à 9 millions de dollars.

Au terme d'une visite au Canada de l'administrateur adjoint du canal de Panama, le gouvernement du Canada compte continuer d'intensifier le commerce avec l'Autorité du canal de Panama. Avec un budget annuel de près de 1 milliard de dollars américains, sans créance et sans doute doté du processus d'approvisionnement le plus efficace et le plus performant de la région, l'Autorité du canal de Panama demeure un excellent client du Canada. La variété des produits et des services acquis tout au long de l'année, ses projets de développement en cours et sa modernisation future (un projet de plusieurs milliards de dollars) ouvrent de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Les obstacles non tarifaires à l'importation continuent d'avoir des répercussions sur les exportations canadiennes de produits agroalimentaires au Panama, quoique la situation s'améliore. La délivrance des permis d'importation pour le porc a été réglée en partie, malgré les quelques problèmes que posent occasionnellement les changements d'orientation de la politique de l'administration locale pour faire des concessions aux divers intervenants nationaux. L'obligation de faire l'objet d'une inspection individuelle imposée aux usines désireuses d'exporter au Panama continue de poser problème, bien que la plupart des usines exportatrices aient passé avec succès l'examen de contrôle des autorités panaméennes. Le Canada continue d'intervenir auprès du gouvernement du Panama pour obtenir l'approbation du système canadien dans son ensemble.

Caraïbes

COMMUNAUTÉ DES CARAÏBES (CARICOM)

Aperçu

Les 15 membres de la Communauté des Caraïbes (CARICOM) sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la Grenade, le Guyana, Haïti, la

Jamaïque, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les Grenadines, le Suriname, Trinité-et-Tobago, ainsi que Montserrat (sous la dépendance du Royaume-Uni). Les Bahamas font partie de la CARICOM, mais pas du marché commun des Caraïbes.

La CARICOM est un marché accueillant pour les Canadiens. En effet, ces pays imposent peu d'obstacles au commerce, utilisent l'anglais comme langue commune et possèdent des codes juridiques et des pratiques commerciales semblables à ceux du Canada. Par ailleurs, plusieurs banques canadiennes sont bien établies dans la région. Toutefois, il y a une exception : Haïti. Le français et le créole y sont les langues officielles et les codes juridiques haïtiens découlent du Code civil.

Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les pays de la CARICOM s'est chiffré à 1,2 milliard de dollars en 2003, les exportations du Canada vers cette destination totalisant 430 millions de dollars et les importations 788 millions de dollars. (Ces statistiques ne tiennent pas compte des marchandises qui transitent par les États-Unis). Par ailleurs, un grand nombre de contrats totalisant plus de 200 millions de dollars sont octroyés chaque année à des prestataires canadiens de services de conseils et d'ingénierie par le biais d'un financement du gouvernement ou de banques de développement. De nombreux contrats financés par des moyens privés ne sont pas comptabilisés.

L'investissement canadien effectué ou transitant dans l'ensemble des pays de la CARICOM dépasse les 25 milliards de dollars. Les principaux secteurs d'investissement sont les services financiers (banques et assurances), plus particulièrement à la Barbade et aux Bahamas. Dans les années 1990, l'investissement canadien s'est diversifié et s'oriente dorénavant vers le secteur de l'énergie de Trinité-et-Tobago et le secteur minier de la Guyane et du Suriname.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les discussions se sont poursuivies avec la CARICOM en vue d'établir un cadre de négociations pour conclure un ALE.
- En ce qui a trait à l'ESB, reprise partielle du commerce du bœuf et d'autres produits avec Antigua-et-Barbuda et avec la Barbade.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Entamer les négociations en vue de conclure un ALE avec la CARICOM.
- En ce qui a trait à l'ESB, mettre la dernière main aux dispositions convenues avec les Bahamas, la Jamaïque et Trinité-et-Tobago afin de reprendre le commerce du bœuf et d'autres produits; continuer d'intervenir auprès des autres pays de la CARICOM pour les amener à reprendre ce commerce avec le Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

À l'occasion du Sommet Canada–CARICOM tenu en janvier 2001, à la Jamaïque, le premier ministre, M. Jean Chrétien, et ses homologues des pays membres de la CARICOM se sont entendus pour lancer les discussions en vue de négocier un accord de libre-échange. Les représentants des gouvernements se sont réunis à plusieurs reprises dans le cadre de rencontres officielles afin de partager des renseignements et des points de vue sur la portée des négociations visant à conclure un tel accord. Les discussions préparatoires à ce projet se sont poursuivies en 2003. Le premier ministre Martin a réaffirmé l'engagement du Canada à l'occasion de la rencontre bilatérale avec les chefs d'États de la CARICOM au Sommet extraordinaire des Amériques de janvier 2004 à Monterrey.

À la fin de l'année 2001, le gouvernement du Canada a lancé un vaste processus de consultations auprès des Canadiens, citoyens, entreprises et organismes communautaires, ainsi qu'auprès des gouvernements provinciaux et territoriaux, afin de connaître leurs priorités, leurs objectifs et leurs préoccupations, en vue de définir la portée que devrait avoir un accord de libre-échange avec ces pays. La plupart des réponses sont favorables au lancement de négociations visant à conclure un accord de libre-échange.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, de nombreux pays des Caraïbes ont interdit l'importation de bœuf et d'autres produits. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris les pays des Caraïbes, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il

a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Antigua-et-Barbuda : En septembre, Antigua-et-Barbuda a annoncé la levée partielle de l'interdiction. Les échanges de certains produits du bœuf et d'autres produits ont repris.

Bahamas : Les autorités des Bahamas ont récemment fait savoir qu'elles souhaitent mettre fin à cette interdiction et sont actuellement en discussion avec le Canada pour la reprise des échanges.

Barbade : En octobre, la Barbade a fait savoir qu'elle levait partiellement l'interdiction. Le commerce de certains produits du bœuf et d'autres produits a repris.

Jamaïque : En septembre, la Jamaïque a annoncé une levée partielle de l'interdiction. Toutefois, les derniers détails n'ont pas été convenus. Le Canada est actuellement en discussion avec les autorités du pays sur les modalités de reprise des échanges.

Trinidad-et-Tobago : En septembre, le gouvernement de Trinidad-et-Tobago a annoncé la levée partielle de l'interdiction. Toutefois, les discussions sont toujours en cours sur les derniers détails avant la reprise réelle des échanges.

HAÏTI

Haïti est le seul pays moins avancé (PMA) de l'hémisphère occidental. L'initiative du Canada sur les PMA, qui prévoit l'exportation de la plupart des marchandises vers le Canada en franchise et hors contingent, est entrée en vigueur le 1er janvier 2003. Elle vise à renforcer le développement économique d'Haïti en accroissant les exportations et en créant de l'emploi, tout en facilitant l'investissement canadien. Mentionnons également que les droits de douane d'Haïti sont déjà peu élevés, puisqu'ils vont de 0 à 15 %, et qu'ils soutiennent donc largement la comparaison par rapport aux droits élevés des autres membres de la CARICOM.

CUBA

Aperçu

Cuba est le plus grand marché d'exportation du Canada dans les Caraïbes et le 5e en importance en Amérique latine avec des exportations qui ont totalisé 254 millions de dollars en 2003. Le Canada est l'un des principaux partenaires commerciaux de Cuba et le 2e investisseur étranger en importance. Ce pays est un marché émergent qui peut offrir des occasions d'affaires très intéressantes aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. Cependant, l'embargo américain toujours en vigueur atténue l'attrait de ces débouchés, en particulier à cause de la tentative d'application extraterritoriale de la législation américaine sur les sociétés d'autres pays. Le Canada a adopté des modifications à sa Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères qui contrecarrent ces lois américaines en instaurant une clause de « récupération » pour toute perte subie à la suite d'un jugement américain à l'égard d'éléments actifs américains se trouvant en sol canadien. Le gouvernement du Canada est opposé à l'application extraterritoriale de ces lois et ne soutient pas l'embargo américain sur Cuba.

La fin éventuelle de l'embargo pourrait ouvrir de nouveaux débouchés commerciaux. Les investisseurs canadiens doivent peser les avantages que procurerait une présence précoce sur un marché dynamique, et les risques de voir la conjoncture économique subir des changements radicaux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Révision du protocole d'entente phytosanitaire entre le Canada et Cuba, et ajout et révision de cinq annexes.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Surveiller de près l'élaboration et la mise en vigueur des nouvelles réglementations cubaines qui touchent les activités commerciales et les investissements étrangers, conseiller les exportateurs canadiens et exercer des pressions sur le gouvernement cubain, au besoin, pour défendre les intérêts des exportateurs canadiens.
- Surveiller la mise en place des exemptions de droits aux investisseurs canadiens en vertu de la Loi 77 cubaine sur l'investissement étranger, pour les importations de produits nécessaires aux projets d'immobilisations.

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement cubain pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB imposées aux importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Bien que Cuba subisse l'embargo américain depuis plus de 40 ans, ce pays a acheté depuis 2001 pour plus de 700 millions de dollars américains de matières premières agricoles aux États-Unis. Ces achats ont été effectués conformément à la Loi sur la subvention des exportations et la réforme des sanctions commerciales 2000 (TSRA), qui a permis de soustraire les matières premières agricoles aux dispositions de l'embargo américain sur Cuba, à condition que les achats soient payés en espèces. Ces conditions monétaires, offertes uniquement aux exportateurs américains, ont avantagé certains exportateurs américains de produits agricoles. Le gouvernement du Canada a porté cette question à l'attention des autorités cubaines et a demandé l'uniformisation des règles du jeu.

En juillet 2003, la Banque centrale de Cuba a adopté un nouveau règlement obligeant les entités commerciales cubaines à convertir leur actif en pesos cubains. Ce règlement prévoit également un contrôle des changes de fait, en vertu duquel les entreprises cubaines doivent désormais obtenir la permission de la Banque centrale pour avoir accès aux devises étrangères qui leur permettent de respecter leurs obligations internationales. Nous suivrons de près la mise en œuvre de ce nouveau règlement; toutefois, les premiers rapports indiquent qu'aucun effet négatif n'a été observé sur les échanges commerciaux.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, Cuba a interdit l'importation de bœuf et d'autres produits. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris Cuba, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

La République dominicaine est l'un des marchés et l'une des zones franches industrielles des Caraïbes qui connaissent la croissance la plus forte et la plus rapide. Selon les statistiques officielles, le commerce bilatéral entre le Canada et la République dominicaine s'est chiffré à 199 millions de dollars en 2003, les importations du Canada totalisant 114 millions de dollars et les exportations du Canada vers cette destination 86 millions de dollars. L'investissement du Canada en République dominicaine est important et vise principalement les télécommunications, les mines, le secteur bancaire et le tourisme.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Des discussions préparatoires ont été engagées avec la République dominicaine sur la mise en œuvre d'un cadre de négociations d'un ALE.
- Trois compagnies aériennes ont été désignées pour l'établissement d'une ligne aérienne entre le Canada et la République dominicaine.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les travaux en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec la République dominicaine.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB qu'elles ont instaurées sur les importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

En mars 2002, le président de la République dominicaine et le premier ministre Jean Chrétien ont convenu d'envisager la tenue de négociations bilatérales sur la libéralisation des échanges. Ils ont ainsi décidé que les deux pays engageraient des discussions préparatoires à l'amélioration de leur relation commerciale. Des consultations publiques à grande échelle ont été lancées en novembre 2002 pour connaître les points de vue des Canadiens. Des discussions préparatoires à des négociations visant la conclusion d'un d'accord de libre-échange se sont poursuivies en 2003.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite l'annonce par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) détecté au pays, la République dominicaine a suspendu l'importation de bétail et de bœuf canadiens. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la République dominicaine, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

5 *Ouverture sur l'Europe*

Union européenne

Aperçu

Le Canada et l'Europe entretiennent des relations historiques, culturelles et commerciales de longue date, et l'Union européenne est un partenaire clé du Canada tant sur le plan des échanges que de l'investissement. Cette relation remonte à 1956, et le Canada a été la première nation à signer un accord de coopération avec l'UE, l'Accord-cadre de coopération commerciale et économique de 1976. Par la suite, la Déclaration politique commune sur les relations entre l'Union européenne et le Canada, et le Plan d'action commun UE-Canada de 1996 (*www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/eu/action-e.htm*) ont fixé les objectifs d'élargissement des relations bilatérales, non seulement dans le domaine commercial et économique, mais également sur un éventail plus étendu d'orientations politiques intérieures et étrangères. Les deux parties ont procédé à un examen approfondi de leurs relations en 2003. Le Canada travaille également en étroite collaboration avec l'Union européenne sur la promotion du système commercial multilatéral, et les parties jettent maintenant les bases des négociations d'un accord bilatéral d'avant-garde sur le renforcement du commerce et de l'investissement.

L'Union européenne est le marché unique le plus important au monde. Il surpasse désormais les États-Unis en nombre d'habitants et en volume des exportations, et rivalise avec eux pour ce qui est du produit intérieur brut (PIB). La population de l'UE était de 377 millions d'habitants au 1er janvier 2001, et sa part globale du PIB mondial se chiffrait en 2001 à 32,5 %, contre 25,2 % pour les États-Unis et 2,2 % pour le Canada. En mai 2004, 10 pays d'Europe centrale et du Sud vont se joindre à l'UE, portant sa population à 450 millions d'habitants.

Ensemble, les 15 États membres actuels de l'UE demeurent, après les États-Unis, le principal partenaire commercial du Canada. L'UE est, toujours après les États-Unis, la principale destination de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) et la principale source de l'investissement étranger direct (IED) du Canada. Les mouvements totaux d'échanges et d'investissement entre le Canada et l'UE s'élevaient à 97 milliards de dollars en 2002. De plus en plus d'entreprises canadiennes et européennes cherchent moins à vendre qu'à établir une véritable présence sur chaque marché.

En 2003, les exportations de marchandises canadiennes à destination de l'UE se sont chiffrées à 18,8 milliards de dollars, représentant 4,9% des exportations totales du Canada et 36,5% des exportations canadiennes non destinées aux États-Unis. Le Canada exporte principalement des machines, des turbines à gaz et des aéronefs en UE. Le marché de l'UE représente environ 17 % des services exportés par le Canada. Si les États-Unis ont absorbé 92 % de la hausse des exportations du Canada entre 1993 et 2003, l'UE s'est assurée 45 % de la croissance des exportations destinées à des pays autres que les États-Unis.

Entre 1993 et 2003, les importations canadiennes en provenance de l'UE ont affiché un taux de croissance plus de deux fois plus élevé que celui des exportations canadiennes à destination de l'UE, soit environ 9,1% par année. La valeur des importations en provenance de l'UE, composées surtout de machines, de véhicules, de produits pharmaceutiques et d'aéronefs a totalisé 38,7 milliards de dollars en 2003. En conséquence, la balance commerciale du Canada avec l'UE affiche un déficit qui s'est situé à 19,9 milliards de dollars en 2003. Toutefois,

avec 77 milliards de dollars en 2001, les ventes des filiales d'entreprises canadiennes installées en UE sont maintenant plus de quatre fois plus importantes que les exportations canadiennes et plus l'investissement va s'intensifier, plus elles vont continuer d'augmenter.

Le Canada est un investisseur important sur le marché européen et vice-versa. Sept des dix principales sources de l'investissement réalisé au Canada sont issues de l'UE et plus de 1 800 sociétés européennes ont réalisé des projets d'investissement au Canada. Ces chiffres font de l'UE le deuxième investisseur en importance au Canada, avec 29 % de l'IED total.

Le Canada est le troisième investisseur en importance en Europe (après les États-Unis et le Japon). Le volume de l'investissement direct canadien dans les pays de l'UE a considérablement augmenté au cours des dix dernières années. La valeur globale de l'investissement direct canadien dans les pays de l'UE représentait 99,9 milliards de dollars en 2002. Vingt-trois pour cent de la totalité de l'investissement direct du Canada à l'étranger est réalisé en Europe, un taux uniquement dépassé par nos investissements aux États-Unis.

Les échanges entre le Canada et l'UE sont presque sans dispute. Toutefois, certains des développements commerciaux et économiques au sein de l'UE ont des répercussions sur le Canada, à savoir : l'expansion de l'union économique et monétaire, la distorsion des marchés agricoles, les tarifs protectionnistes, l'harmonisation des réglementations en vue du marché unique, les nouveaux accords bilatéraux de libre-échange, sans oublier les interdictions et les restrictions imposées par l'UE sur les importations pour des raisons liées à la protection de la santé, de l'environnement et des consommateurs.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE sont régies par les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que par des accords bilatéraux de coopération dans le domaine des douanes, de la politique de la concurrence, des sciences et de la technologie, des normes de piégeage, des inspections vétérinaires et de la reconnaissance mutuelle de la certification et des essais de produits à des fins de normalisation.

En ce qui a trait à l'élargissement de l'Union européenne, les pays suivants deviendront membres à part entière de l'UE au 1er mai 2004 : Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République tchèque, Slovaquie et Slovénie. La Bulgarie et la Roumanie négocient également leur adhésion à l'UE, mais ne devraient pas y accéder avant 2007 au plus tôt. Les négociations sur l'accession de la Turquie n'ont pas démarré, car ce pays ne répond ni aux critères politiques et économiques, ni aux critères « d'acquis communautaire » de l'UE.

L'UE négocie également des accords régionaux de libre-échange avec d'autres pays, notamment avec les pays du Mercosur et le Chili. Ces dernières années, elle a conclu des accords de libreéchange avec le Mexique et l'Afrique du Sud. Par ailleurs, quelque 77 pays en développement signataires de l'Accord de Cotonou bénéficient de préférences tarifaires dans leurs échanges avec l'UE. L'UE entend convertir ces ententes en accords de libre-échange au fil du temps. De plus, l'UE est en train de resserrer ses liens économiques avec ses « nouveaux voisins » que sont le Bélarus, la Moldavie, la Russie, l'Ukraine, et les pays méditerranéens (Algérie, Autorité palestinienne, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Maroc, Syrie et Tunisie). Le Canada est l'un des huit pays du monde à ne pas bénéficier d'une relation commerciale préférentielle quelconque avec l'Union européenne.

Relations commerciales Canada–Union européenne

Un certain nombre de mécanismes bilatéraux visent à faciliter les relations commerciales entre le Canada et l'UE. Le ministre canadien du Commerce international et son homologue européen, le Commissaire au commerce, se rencontrent fréquemment pour discuter de l'agenda commercial bilatéral et multilatéral. L'Accord-cadre de coopération commerciale et économique de 1976 a institué le Comité de coopération mixte, où les plus hauts fonctionnaires se réunissent une fois par an. Les questions commerciales qui concernent le Canada et l'UE sont également abordées par leurs représentants respectifs au sein du sous-comité sur le Commerce et l'Investissement, ainsi que dans des groupes de travail sectoriels.

Accord Canada–UE sur le renforcement du commerce et de l'investissement

Au Sommet Canada–UE de décembre 2002, les dirigeants ont pris l'engagement fondamental « d'élaborer un nouveau type d'accord bilatéral axé sur l'avenir et de portée très vaste, visant à renforcer le commerce et l'investissement ». Ce nouvel accord, combiné aux résultats attendus du Cycle de négociations de Doha, vise à dépasser les traditionnelles questions d'accès aux marchés et porterait notamment sur la facilitation des échanges et

de l'investissement, la science et la technologie, et la coopération en matière de réglementation. Dès que les parties se seront entendues sur la portée de cet accord, les négociations devraient démarrer en 2004 et se conclure dès que seront connues les résultats des négociations de Doha de l'OMC.

L'Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement jouera un rôle fondamental dans l'approfondissement des relations entre le Canada et l'UE, particulièrement lors de l'élargissement de l'Union européenne, qui comptera alors 25 membres. Le Canada considère ce projet d'accord comme une initiative ambitieuse et prospective, qui non seulement répond aux défis actuels et anticipe ceux à venir, mais qui permet également d'élargir et d'approfondir les échanges commerciaux, les possibilités d'investissement et nos relations en générale. Même si les échanges entre le Canada et les pays candidats sont relativement modestes, il y aura quelques impacts sur les flux commerciaux lorsque ceux-ci aligneront leurs tarifs douaniers et réglementations avec ceux de l'Union. Une fois devenu membres de l'UE, ces pays perdront le bénéfice du tarif de préférence général du Canada. En matière de traités sur l'investissement, le Canada a, pour le moment, signé des accords bilatéraux sur la protection de l'investissement avec cinq des pays qui accèdent à l'UE : la Hongrie, la Lettonie, la Pologne, la République tchèque et la Slovaquie. Maintenir un degré élevé de protection de l'investissement pour les investisseurs canadiens est essentiel maintenant que les nouveaux membres de l'UE ramènent leurs régimes d'investissement en conformité avec les règles européennes.

Coopération en matière de réglementation

La politique commerciale internationale est de plus en plus tributaire des décisions domestiques intérieures et des réglementations adoptées par les gouvernements. C'est la raison pour laquelle le Canada et l'UE considèrent que la question de la réglementation doit être un point central des discussions commerciales. Lors du Sommet Canada–UE de mai 2003, les dirigeants ont adopté un Plan d'action conjoint Canada–UE en vue d'établir un dialogue et une coopération en matière de réglementation, première étape vers l'élaboration d'un cadre en la matière. Les travaux d'élaboration d'un cadre de coopération sur la réglementation entre le Canada et l'UE sont menés en parallèle avec les travaux en cours sur l'éventuel ARCI. Le cadre devrait constituer un élément central d'un éventuel accord.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- L'accord Canada–UE sur le commerce des vins et des boissons spiritueuses a été finalisé.
- L'accord Canada–UE en ce qui concerne les céréales a été finalisé.
- Le Plan d'action conjoint Canada-UE en vue d'un dialogue et d'une coopération en matière de réglementation lors du Sommet de mai 2003 a été adopté.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Lancer des négociations au titre de l'Accord visant à renforcer le commerce et l'investissement entre le Canada et l'UE.
- Adopter un cadre bilatéral sur la coopération en matière de réglementation dans l'objectif d'améliorer l'accès aux marchés et d'accroître les échanges commerciaux par la réduction des irritants réglementaires et la promotion de bonnes pratiques en matière de réglementation.
- Continuer à intervenir auprès de l'UE pour améliorer l'accès à ses marchés pour les crevettes cuites et décortiquées, notamment en vue d'assouplir la prescription relative à leur transformation ultérieure en UE.
- Proposer des équivalences pour les matières premières qui tombent sous le coup de l'Accord Canada–UE sur les normes vétérinaires, surtout en ce qui concerne le porc et le sperme bovin.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Il existe au sein de l'UE de nombreux obstacles au commerce qui préoccupent le Canada et ce, plus particulièrement dans les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. À la suite des scandales relatifs à la salubrité alimentaire survenus dans l'UE, la Commission européenne et les États membres ont adopté des positions inspirées par la prudence à l'égard des questions de sécurité et de santé des consommateurs. Par ailleurs, les considérations non scientifiques semblent gagner du terrain. Plusieurs règlements liés à l'hygiène vétérinaire et à la sécurité alimentaire ont été mis en place en 2003. Le gouvernement du Canada continue de travailler avec les intervenants de l'industrie afin d'évaluer l'incidence et les fondements scientifiques de ces règlements.

Aluminium

La réduction des droits de douane sur les lingots d'aluminium et d'autres métaux non ferreux figure au premier rang des priorités du Canada. En ce qui concerne l'aluminium, les efforts de l'industrie canadienne (soutenus par le gouvernement) auprès des producteurs et des utilisateurs européens de lingots d'aluminium partagant le point de vue du Canada, afin qu'ils pressent la Commission européenne de réduire ou d'éliminer le droit de douane existant de 6 %, ont connu un certain succès. En effet, les représentants de l'industrie européenne ont annoncé qu'ils étaient prêts à abandonner ce droit de douane selon certaines conditions dans le cadre des négociations actuelles de l'OMC.

Poisson et fruits de mer

Les exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer vers l'Union européenne ont augmenté au cours de chacune des trois dernières années. En 2003, elles étaient en hausse de 13 % pour se situer à 332 millions de dollars, ce qui représente malgré tout une baisse prononcée par rapport aux années précédentes. En 1990, les exportations de fruits de mer vers l'UE représentaient environ 20 % des exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer. En 2003, cette part ne s'établissait plus qu'à 8,3 %. Parmi les raisons principales de cette baisse, signalons les diminutions des ressources de poissons de fond, les droits de douane élevés imposés par l'UE, de même que l'accès privilégié au marché européen dont bénéficient les principaux concurrents du Canada. Les droits de douane que l'UE impose sur de nombreuses espèces de poissons et de fruits de mer exportées par le Canada varient de 12 % à 23 %.

Les exportations de crevettes nordiques font l'objet de droits de douane pouvant atteindre 20 %, dépendant du type du produit. Ces obstacles justifient que le gouvernement du Canada maintienne comme priorité l'amélioration de l'accès aux marchés de l'Union européenne pour les produits canadiens de la pêche.

En avril 1999, l'UE a instauré un contingent tarifaire autonome (CTA) de 4 000 tonnes à l'égard des crevettes cuites et décortiquées, sur lequelle le droit a été réduit à 6 % si celles-ci sont destinées à être transformées dans l'Union européenne. Grâce aux efforts déployés par les gouvernements fédéral et provinciaux et par les représentants de l'industrie, les ministres chargés du portefeuille des pêches des États membres de l'UE ont depuis étendu la période visée par ce contingent aux années 2001 à 2003, et l'ont fait passer à 5 000 tonnes par année. Au mois d'octobre 2003, l'UE l'a de nouveau augmenté et établi à 7 000 tonnes. À moyen terme, dans le cadre de la série actuelle de négociations commerciales multilatérales, le Canada compte bien aborder la question plus vaste des droits de douane applicables à l'ensemble des fruits de mer. À court terme, il entend convaincre l'UE d'apporter des améliorations au CTA pour les crevettes cuites et décortiquées. Ces améliorations comprendraient le maintien, voire une nouvelle hausse du contingent, ainsi qu'un assouplissement de l'exigence restrictive à l'égard de la transformation du produit dans l'UE.

Nouvelle politique de l'UE sur les produits chimiques

En octobre 2003, la Commission européenne a adopté le projet de règlement visant à instaurer une nouvelle politique sur les produits chimiques, que le Parlement européen et le Conseil européen doivent encore approuver. Cette proposition remplace plus de 40 directives et règlements en vigueur. Elle vise à instaurer un système intégré unique relatif à l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des produits chimiques. Ce système est connu sous l'acronyme anglais REACH (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals). En vertu de ce nouveau système, les sociétés qui produisent et qui importent des produits chimiques seront tenues d'évaluer les risques découlant de l'utilisation qu'elles en feront et de prendre les mesures nécessaires pour gérer les risques décelés. Cette procédure vise à faire passer le fardeau de la preuve des autorités publiques vers l'industrie, afin de garantir l'innocuité des produits chimiques présents sur les marchés.

Le Canada a fait part de ses préoccupations sur de nombreux points de cette proposition. Le fait que des matières premières telles que le minerai et les concentrés de minerai soient visées par la réglementation REACH pourraient engendrer de sérieuses conséquences en termes de coût. Ces matériaux ont des structures complexes et hétérogènes. Des milliers de matériaux différents affichant des caractéristiques propres pourraient nécessiter la préparation d'un dossier d'enregistrement. Pour les sociétés, les possibilités de partager les coûts d'enregistrement de ces matériaux sont limitées. Le Canada émet également des réserves quant au traitement qu'il convient d'apporter aux métaux sous la forme massive et solide et aux alliages. Sous leur forme massive, le risque

d'exposition, et par conséquent le risque de répercussions sur l'environnement et sur la santé, est considérablement réduit.

La proposition REACH traverse les phases législatives initiales. La décision finale ne devrait pas être prise avant les prochaines élections parlementaires européennes. Le Canada va continuer à en observer les développements, notamment pour le secteur des minéraux et des métaux, et à s'assurer plus particulièrement que cette réglementation soit conforme aux obligations de l'UE sous l'OMC.

Produits alimentaires biologiques

L'UE dispose d'une réglementation détaillée régissant la production, l'étiquetage et l'inspection des produits biologiques et tient à jour une liste de pays en provenance desquels les importations de tels produits sont autorisées. Le Canada ne figure pas sur cette liste. Jusqu'au 31 décembre 2005, les pays qui n'y figurent pas peuvent exporter des produits biologiques en UE si l'importateur fournit la preuve que les denrées importées ont été produites selon une procédure équivalente à celle indiquée par l'UE et ont fait l'objet d'inspections selon des pratiques similaires à celles qui y sont en vigueur. La nature aléatoire de ce processus d'approbation engendre une incertitude pour les exportateurs canadiens. Après 2005, les importations de produits biologiques devront provenir de pays figurant sur la liste de l'UE.

Le Canada va présenter une demande officielle pour figurer sur cette liste. Dans cette demande, le Canada démontrera que les procédures de certification et les normes de production nationales sont équivalentes à celles en vigueur dans l'UE. Cette demande sera présentée dès que la révision de la Norme nationale du Canada sur l'agriculture biologique sera terminée et qu'elle aura été approuvée par le Conseil canadien des normes.

Évaluation des risques

L'UE est actuellement en train de procéder à des évaluations des risques pour la santé et l'environnement que représente l'utilisation de trois métaux qui occupent une place importante dans les exportations canadiennes : le cadmium (évalué par la Belgique), le zinc (par les PaysBas) et le nickel (par le Danemark). Les intervenants des secteurs du plomb et du cuivre ont de leur propre chef entrepris des évaluations des risques liés à ces métaux. Advenont que les résultats des évaluations menées sur l'un de ces produits s'avèrent négatifs, et par conséquent déclaré nocif pour la santé ou l'environnement, son utilisation pourrait être sévèrement restreinte, voire même interdite. Il est actuellement d'usage en UE que chaque État membre pilote l'évaluation des risques d'une substance donnée. Le processus d'évaluation est interne à l'UE et écarte la possibilité qu'elle soit entreprise par une tierce partie. Les méthodologies d'évaluation des risques conçues pour les substances organiques pourraient conduire à des résultats innapropriées pour les substances inorganiques comme les minéraux et les métaux, et entraîner des d'inutiles restrictions de marché.

Réglementation sanitaire et phytosanitaire applicable aux importations

Hormones bovines

En 1989, l'Union européenne a interdit l'administration d'hormones de croissance au bétail et l'importation de bœuf traité avec ces hormones. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction alléguant qu'elle n'avait aucun fondement scientifique et, qu'à ce titre, elle constituait un obstacle injustifié au commerce. L'innocuité des hormones de croissance est reconnue à la fois par le Codex Alimentarius et par les examens scientifiques menés au Canada même. Le Canada et les États-Unis ont renvoyé la question à l'OMC, et un groupe spécial a conclu en août 1997 que l'interdiction de l'UE violait l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, puisque celle-ci ne s'appuyait sur aucun fondement scientifique. En janvier 1998, l'Organe d'appel de l'OMC a confirmé la conclusion du groupe spécial. L'Union européenne avait jusqu'au mois de mai 1999 pour se conformer aux règlements de l'OMC, ce qu'elle n'a toujours pas fait.

Le Canada et les États-Unis ont reçu de l'Organe de règlement des différends de l'OMC l'autorisation d'appliquer des mesures de rétorsion à l'encontre de l'UE. Le 1er août 1999, le Canada a donc adopté de telles mesures pour une valeur de 11,3 millions de dollars par an en augmentant les droits de douane sur un certain nombre de produits importés de l'UE, tels que le bœuf, les concombres, les cornichons et le porc. Ces mesures resteront en vigueur jusqu'à ce que l'UE se conforme aux règlements de l'OMC ou convienne d'une compensation satisfaisante avec le Canada, en attendant de se conformer aux règles de l'OMC.

Le 15 octobre 2003, l'UE a diffusé un communiqué de presse annonçant l'entrée en vigueur d'une nouvelle directive européenne sur l'interdiction des hormones de croissance. Se jugeant en conformité avec les règles de l'OMC, l'UE a demandé aux États-Unis et au Canada de suspendre leurs mesures de rétorsion. À la réunion de l'Organe de règlement des différends de l'OMC le 1er décembre, l'UE a demandé au Canada et aux États-Unis de constituer à l'OMC un Groupe spécial de l'exécution au titre de l'article 21.5.

Le Canada continue de maintenir qu'aucun fondement scientifique n'étaye cette interdiction et a précisé qu'il est prêt à engager des discussions bilatérales avec l'UE afin d'écouter ses explications sur cette position. En attendant, les mesures de rétorsion restent en vigueur. Les États-Unis ont adopté la même position et collaborent étroitement avec le Canada sur cette question.

L'objectif du Canada demeure l'accès complet aux marchés européens pour le bœuf canadien. Pour obtenir plus d'information, consultez le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp#Hormones*).

Accord vétérinaire entre le Canada et l'Union européenne

Le 17 décembre 1998, le Canada et l'Union européenne ont signé un accord vétérinaire régissant le commerce d'animaux vivants, du poisson et des produits du poisson et de produits d'origine animale. Cet accord a institué un mécanisme de reconnaissance mutuelle de l'équivalence des exigences du Canada et de l'UE en matière de mesures sanitaires et vise à faciliter le commerce bilatéral. Un comité de gestion mixte a été formé pour mettre cet accord en œuvre.

Une cinquième rencontre du Comité de gestion mixte a eu lieu en Europe en juillet 2003. Cette réunion a été l'occasion d'accomplir des progrès importants dans des secteurs qui présentent un intérêt pratique pour les exportateurs canadiens. Par exemple, les travaux en vue d'un accord d'équivalence concernant le porc canadien ont bien avancé. Les parties ont également passé une entente visant la réduction de la fréquence des inspections effectuées dans le cadre du commerce de poissons vivants et de produits du poisson frais ainsi que des dépistages auxquels sont soumis les chevaux vivants exportés vers l'UE. Les organismes de réglementation européens et canadiens ont également déployé des efforts soutenus pour planifier la vérification de juillet 2003, par l'UE, du Programme de contrôle de la salubrité des mollusques mis en place par le Canada. Le Canada estime que les conclusions de cette vérification correspondent à ses attentes et entend travailler à l'amélioration de l'accès aux marchés européens pour les mollusques canadiens.

Moratoire sur l'approbation des organismes génétiquement modifiés

Depuis octobre 1998, un groupe d'États membres empêche l'approbation des organismes génétiquement modifiés (OGM) à des fins de commercialisation dans l'Union européenne. On espérait que le processus d'approbation reprendrait le 17 octobre 2002, après l'adoption de la législation révisée (Directive 2001/18/EC) qui renforce la réglementation sur l'évaluation des risques et le processus d'approbation, mais le moratoire de facto reste en place. Le 25 juin 2003, le Canada a tenu des consultations avec l'UE sur le système d'approbation des OGM de l'UE en vertu du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC. Le 29 août 2003, l'Organe de règlement des différends a constitué un groupe spécial chargé de se pencher sur la question de l'approbation des OGM dans l'UE.

Les audiences devraient avoir lieu au printemps de 2004, et un rapport du groupe spécial pourrait être rendu d'ici la fin de 2004.

Étiquetage et traçabilité des organismes génétiquement modifiés

Le 18 octobre 2003, de nouveaux règlements ont paru au Journal officiel de l'Union européenne sur les denrées alimentaires et les aliments pour animaux génétiquement modifiées, et sur la traçabilité et l'étiquetage des OGM. Les États membres et le Parlement européen avaient indiqué que l'adoption de règlements contraignants stricts permettrait de regagner la confiance des consommateurs européens et serait un préalable à la remise en route du processus d'approbation des OGM.

Le Canada est toujours préoccupé par les mesures prises par l'UE sur l'évaluation des risques que présentent les denrées alimentaires et les aliments pour animaux génétiquement modifiés, et sur la traçabilité et l'étiquetage des OGM. Notamment, le Canada s'inquiète de la question du seuil de présence accidentelle d'OGM dans les expéditions à destination de l'Union européenne, fixé à 0,9 % pour les OGM autorisés et à 0,5 % pour les OGM non autorisés qui ont reçu un avis scientifique favorable. Ces

mesures pourraient avoir des conséquences sur les exportations canadiennes de denrées agricoles et de produits transformés à destination des pays de l'Union européenne et estimées à plus de 750 millions de dollars par an. Les difficultés techniques d'évaluation pour le seuil fixé à 0,9 %, particulièrement pour les envois en vrac, ou de détection de la présence d'ADN ou de protéines modifiés dans les produits qui ont subi de multiples transformations, comme l'huile et l'amidon, suscitent de graves préoccupations quant à l'efficacité de tels règlements et pourraient augmenter le risque de fraude et de fausse déclaration au sujet des produits. Par ailleurs, il n'existe pour l'heure aucune norme ni aucun protocole d'envergure internationale sur les méthodologies d'évaluation de la présence d'OGM. Le Canada a fait part de ses préoccupations au sujet de ces règlements à plusieurs occasions depuis que l'UE a publié ses premières propositions.

Le Canada demeure fermement opposé aux règlements présentés par l'UE sur l'étiquetage et la traçabilité obligatoires, parce qu'il estime qu'ils sont conçus pour une méthode de production en particulier et qu'ils ne sont pas proportionnels aux risques.

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, à l'exception du cèdre, subisse un traitement thermique avant d'être exporté en UE afin d'assurer l'élimination du nématode du pin. Cette exigence a, en fait, réduit à zéro les exportations de bois d'œuvre vert du Canada vers l'UE. Le Canada a déclaré à maintes reprises qu'il considérait excessive cette exigence, puisque le risque de propagation du nématode du pin en UE consécutive à l'achat de bois d'œuvre vert canadien est plutôt négligeable.

Au cours des années, le Canada a proposé plusieurs solutions pour remplacer cette exigence européenne afin de reprendre le commerce de bois vert, mais l'UE a refusé toutes les propositions du Canada visant l'adoption de mesures commerciales moins restrictives. À la demande du Canada, des consultations de l'OMC ont eu lieu le 15 juillet 1998 sans qu'aucune solution ne soit apportée. Toutefois, en septembre 2002, une équipe technique de l'UE s'est rendue au Canada afin de relancer les discussions sur le plan scientifique à l'issue desquelles l'UE a invité le Canada à soumettre une nouvelle proposition technique. Toutefois, la position du Canada demeure inchangée.

Certification sans papier du bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir

En 2000–2001, le Canada a mis au point et a soumis à l'approbation de l'UE un programme innovateur de certification sans papier qui simplifierait les exigences administratives entourant l'exportation de bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir (estampillé KD-HT). Au cours de la visite effectuée en septembre 2002 par une équipe de l'UE, des progrès importants ont été réalisés dans le dossier de la certification KD-HT sans papier. Les discussions se sont poursuivies tout au long de l'année 2003. Au mois de novembre 2003, le comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé à l'unanimité la proposition du Canada pour une certification sans papier du bois d'œuvre soumis à un traitement thermique et séché au séchoir avec une période d'essai de 17 mois qui a débuté le 1er février 2004. Les détails du programme font encore l'objet de discussions.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE s'avère nécessaire pour que les pommes de terre de semence du Canada continuent d'avoir accès au marché de l'UE. Les parasites en cause sont la flétrissure bactérienne et le viroïde de la filosité des tubercules. Auparavant, une dérogation annuelle était accordée au Canada à condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et qu'il certifie que toutes les exportations vers l'UE provenaient des zones non contaminées de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick. Au mois de septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans. Dans le passé, seuls le Portugal et l'Italie se sont prévalus de cette dérogation.

En décembre 2002, l'UE a approuvé une nouvelle dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Le Canada manifeste un intérêt marqué pour cette question et a présenté à l'UE des informations qui justifient l'élargissement de la dérogation à l'ensemble des régions productrices de pommes de terre du Canada. Le Canada va continuer de travailler avec l'UE afin d'atteindre cet objectif.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Les fournisseurs canadiens ne bénéficient pas d'un accès total aux perspectives d'affaires que présentent les marchés publics de l'UE dans plusieurs secteurs, y compris les secteurs du matériel et des services de télécommunications, du matériel de transport et des services publics d'électricité. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada discute de ces questions avec l'UE dans le cadre du Comité des marchés publics de l'OMC afin de réduire davantage, voire d'éliminer, les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes bénéficient de la libéralisation accrue des services et des marchés des télécommunications en UE. Toutefois, comme l'ont mentionné les versions antérieures du présent document, certains problèmes entravent la mise en œuvre efficace de certaines dispositions, particulièrement en Allemagne. Néanmoins, les organismes de réglementation nationaux (y compris en Allemagne) et la Commission européenne se penchent sur ces problèmes. De plus, le nouveau cadre réglementaire s'appliquant aux réseaux de télécommunications électroniques de l'Union européenne prévoit le recours préventif à la réglementation dans les cas marquants de position dominante sur les marchés. Le Canada va continuer d'observer si tous les États membres de l'UE vont transposer et appliquer efficacement ce nouveau cadre sur leur territoire respectif afin de chercher à résoudre tout problème susceptible de persister.

Association européenne de libre-échange

Les relations bilatérales entre le Canada et les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE) sont très étroites et les liens commerciaux continuent à se renforcer. Le 9 octobre 1998, le Canada a engagé des négociations avec les États de l'AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse), en vue de conclure un accord de libre-échange. La dernière séance de négociations a eu lieu en mai 2000 à Genève, et les parties se sont entendus sur la plupart des questions abordées. Le principal dossier encore à l'étude est le traitement qu'il convient d'accorder aux navires et aux produits industriels navals. De vastes consultations ont été organisées avec l'industrie pour mieux comprendre les intérêts en jeu et pour déterminer la portée d'un compromis visant à atténuer les éventuels effets d'un accord sur les activités de construction navale et l'industrie navale industrielle au Canada. À l'heure actuelle, aucune date n'a été fixée pour la reprise des négociations.

Fédération de Russie

Aperçu

La Russie a réalisé de belles performances macroéconomiques en 2003, avec une croissance économique réelle de plus de 7 %, un excédent financier pour la quatrième fois consécutive et un taux d'inflation en baisse s'établissant à environ 14 %. Alliée aux améliorations encourageantes apportées aux politiques de gestion de la dette, cette croissance a permis à la Russie d'accroître son niveau de solvabilité. Le pays a en effet reçu une cote d'évaluation des investissements par Moody's Investors Service en octobre 2003. Le prix élevé du brut et la hausse de la production de pétrole sont les principaux moteurs de la croissance du pays. Ce secteur représente à lui seul 35 % des recettes publiques et plus de la moitié des exportations.

La demande intérieure élevée et la hausse du rouble ont entraîné l'augmentation des importations au cours de l'année 2003. Le principal partenaire commercial de la Russie est l'Union européenne, source et destination d'environ 55 % de l'ensemble des importations et exportations russes. En 2003, le montant total des exportations du Canada vers la Russie a dépassé 322 millions de dollars, soit une hausse de 34 % par rapport à l'année précédente. Un volume important des exportations canadiennes à destination de la Russie transite par des pays tiers (en particulier par la Finlande, la Corée, la Lettonie, la Pologne et les États-Unis); ce chiffre est donc bien en dessous du volume réel de nos échanges commerciaux avec la Russie. Au nombre des principaux produits canadiens exportés vers la Russie en 2003, citons la machinerie et l'équipement destinés aux secteurs pétrolier, gazier, minier et agricole, la viande, les véhicules spécialisés et les automobiles, les matériaux de construction, l'équipement

de télécommunications, les instruments, les céréales et le matériel de chauffage. Même s'ils ne sont pas comptabilisés dans les statistiques officielles, un volume appréciable de services professionnels canadiens sont exportés en Russie, notamment dans le secteur de l'ingénierie et dans le domaine juridique.

En novembre 2003, Exportation et développement Canada (EDC) et Vneshtorgbank, l'une des plus grandes banques russes, ont signé un protocole d'entente établissant un cadre de référence pour la mise en place de mécanismes de financement de transactions précises et l'ouverture d'une ligne de crédit de 50 millions de dollars américains pour octroyer des prêts à des clients russes afin de les aider à acheter des biens et des services canadiens. EDC a également annoncé en janvier 2003 l'ouverture d'une ligne de crédit de 15 millions de dollars américains à ALROSA, la plus importante société russe dans le domaine du diamant.

En 2002, l'investissement canadien en Russie a totalisé 244 millions de dollars. La plupart des différends qui étaient monnaie courante dans les années 1990 en matière d'investissement, sont soit résolus, soit suivent leur cours devant les tribunaux. Si des préoccupations subsistent, à moindre échelle, relativement à la régie des entreprises, au système judiciaire sous-développé, à la bureaucratie et à l'inégalité de traitement des administrations régionales, de grandes entreprises canadiennes considèrent de nouveau la Russie comme un marché d'investissement stratégique. L'exploitation des ressources naturelles, les infrastructures, les services, le développement industriel, les hautes technologies et l'agroalimentaire représentent des secteurs particulièrement intéressants.

Au cours de l'année écoulée, le gouvernement russe a adopté de nouvelles lois dans les domaines de la fiscalité et des procédures douanières, procédé à une réforme de son système judiciaire et amélioré la législation sur les faillites des entreprises et sur les sociétés par actions à responsabilité limitée. De plus, les procédures liées à la constitution d'entreprise, à l'obtention de permis et aux vérifications ont été simplifiées, et un nouveau code non contraignant de régie d'entreprise a été adopté en 2002.

En 2003, les importations canadiennes en provenance de la Russie ont atteint 809 millions de dollars, une hausse considérable de 429 millions par rapport à l'année précédente. Le pétrole brut domine les importations. Les autres importations importantes en provenance de la Russie sont le poisson, les produits du fer et de l'acier, les engrais et les métaux précieux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Au chapitre de l'encéphalopathie spongiforme bovine, le Canada et la Russie ont conclu un accord sur la reprise du commerce d'embryons de bœuf, en août 2003, et de sperme bovin en décembre 2003.
- En vertu de l'Accord bilatéral sur le transport aérien entre le gouvernement du Canada et le gouvernement de la Fédération de la Russie signé en 2000, Air Canada a reçu en novembre 2003 l'autorisation temporaire de survoler le territoire russe afin de relier Toronto et Delhi par vol régulier. Des discussions sont en cours pour revoir et modifier cet accord afin, notamment, d'exploiter cette ligne de façon durable.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Le Canada va continuer à demander la suppression des contingents tarifaires sur les produits de la viande imposés en avril 2003.
- Le Canada va chercher à bénéficier du traitement de la nation la plus favorisée sur divers produits tel que le prévoit l'Accord de commerce de 1992 entre le Canada et la Russie.
- Le Canada va poursuivre les interventions visant à faire lever les dernières mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine imposées par la Russie aux importations du Canada, en particulier les bovins vivants et le bœuf.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Négociations d'accession à l'Organisation mondiale du commerce

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1993. Elle a présenté aux membres de l'OMC son offre initiale concernant l'accès à ses marchés en 1998 (pour les produits) et en 1999 (pour les services). Le Canada appuie l'accession de la Russie à l'OMC et participe activement à ces négociations. Dans le cours de ces négociations, la

Russie a accepté de réduire les obstacles au commerce des biens et des services qui intéressent les exportateurs canadiens. Elle a promulgué des lois et procédé à des modifications de sa réglementation afin d'améliorer le climat commercial sur son territoire.

Il reste néanmoins un certain nombre de questions non encore réglées que le Canada va de nouveau aborder au cours des négociations d'accession de la Russie à l'OMC prévues en 2004, notamment :

- les mesures commerciales restrictives que la Russie a récemment adoptées relativement aux importations de bœuf, de porc et de volaille;
- la transparence et la prévisibilité des mesures sanitaires et phytosanitaires que la Russie applique aux importations de denrées alimentaires;
- le niveau de subventions à l'agriculture ayant des effets de distorsion sur le commerce que la Russie pourra appliquer dans l'avenir;
- les droits de douane applicables à un petit nombre de biens industriels et agricoles qui présentent un intérêt pour le Canada, p. ex., équipement gazier et pétrolier, produits agricoles et agroalimentaires, poissons et produits du poisson, véhicules, aéronefs et pièces d'aéronefs, équipement de télécommunications;
- les normes et la réglementation technique appliquées par la Russie aux importations;
- l'accès aux marchés pour les fournisseurs de services étrangers, particulièrement dans les domaines suivants : télécommunications, services bancaires, assurance, construction, environnement, transport, ressources naturelles et services professionnels;
- la protection des droits de propriété intellectuelle, en particulier l'application des lois et règlements existants;
- dans le secteur énergétique, les effets de distorsion sur le commerce des tarifs inférieurs au prix du marché, spécialement à l'avantage des fabricants d'engrais russes;
- la transparence et la prévisibilité des procédures douanières russes.

Contingents tarifaires sur les produits de la viande

Le Canada s'est opposé en avril 2003 à l'instauration de contingents tarifaires sur les produits de la viande. Ces mesures ont entraîné une baisse considérable du commerce entre le Canada et la Russie. En novembre 2003, le gouvernement russe a annoncé le maintien de ces mesures et leur extension au porc, au bœuf et à la volaille pour l'année civile 2004. Par l'entremise de négociations bilatérales et multilatérales, le Canada continuera à chercher des solutions pour réduire ces mesures commerciales restrictives, voire les éliminer. Les expéditions de porc et de volaille, qui figuraient parmi les cinq principaux produits d'exportation vers la Russie en 2002, ont chuté de plus de 45 % en 2003.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce de la découverte d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada le 20 mai, la Russie a imposé des restrictions temporaires sur les importations en provenance du Canada de bovins vivants, d'embryons, de bœuf, de produits du bœuf dérivés de bovins, et d'alimentation animale et d'additifs pour l'alimentation animale contenant des protéines animales transformées. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Russie, des résultats de ses enquêtes et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques (voir également au chapitre 2 la section consacrée à l'ESB). La Russie a annoncé son intention de reprendre le commerce du bœuf en août. Toutefois, il n'a pas été possible de parvenir à un accord final. Le Canada s'est réjoui de l'annonce de la Russie de reprendre le commerce d'embryons bovins en août et de sperme bovin en décembre, et souhaite maintenant obtenir la reprise du commerce de bœuf et de bovins vivants.

Application des dispositions de l'Accord de commerce entre le Canada et la Russie

En vertu de l'Accord de commerce entre le Canada et la Russie de 1992, le Canada a le droit de bénéficier du régime accordé à la nation la plus favorisée relativement au commerce de biens et de services. Le Canada est à l'heure actuelle en pleine discussion avec la Russie sur l'application de cette disposition, compte tenu du fait qu'elle accorde certains avantages à des biens importés d'autres pays et non aux biens canadiens. En effet, la Russie accorde un accès en franchise de droits aux produits de technologie spatiale de certains de ses partenaires commerciaux, mais pas à ceux qui viennent du Canada.

Prochaine séance de la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie

La Commission économique intergouvernementale Canada-Russie (CEI) a été créée en 1994 aux termes de l'accord bilatéral de coopération économique Canada-Russie. La CEI constitue une tribune où les entreprises canadiennes peuvent rencontrer des représentants de sociétés et du gouvernement russes, déceler de nouveaux débouchés, renforcer les relations commerciales bilatérales et s'exprimer sur leurs problèmes d'accès aux marchés. La réunion la plus récente de la CEI a eu lieu à Ottawa en 2001 et la prochaine aura vraisemblablement lieu en 2004 à Moscou.

Ukraine

Aperçu

Depuis quelques années, l'économie ukrainienne montre des signes de reprise encourageants, après les gros ajustements qu'elle a dû subir dans les années 1990. En 2003, le produit intérieur brut de l'Ukraine a affiché un taux de croissance estimé de 4 %, une hausse de 57 % des réserves de devises pour atteindre 6,9 milliards de dollars américains et un taux de change stable. Le taux de croissance, qui devrait avoisiner les 4,5 % en 2004 est stimulé par la hausse des exportations, notamment vers la Russie, l'augmentation de l'investissement, la diversification des exportations, la diminution des opérations de troc et l'avancement des travaux dans les réformes agraires.

Les exportations canadiennes à destination de l'Ukraine ont totalisé 65 millions de dollars en 2003 (une hausse de 110 %), après avoir augmenté à un taux de 66 % en 2002. En tête des exportations canadiennes vers l'Ukraine figurent la machinerie, la viande, les véhicules et le textile. Pour les entreprises canadiennes, les débouchés commerciaux sont considérables dans les domaines de l'agriculture, du pétrole et du gaz, de la construction et des technologies de l'information et de la communication. L'Ukraine continue sa transformation en économie de marché et constitue un marché prometteur pour la croissance continue des exportations tant dans les secteurs traditionnels que nouveaux. La grande communauté ukrainienne du Canada assure le maintien d'un lien particulier avec ce pays.

En 2003, le volume des importations canadiennes en provenance de l'Ukraine a totalisé 78 millions de dollars. Ce chiffre représente une augmentation de 7 millions par rapport à l'année précédente. En tête des produits importés d'Ukraine figurent les engrais. Les importations d'acier, de produits de l'acier et de textiles représentent également une part importante des importations.

Avec un investissement total d'environ 80 millions de dollars depuis l'accession de l'Ukraine à l'indépendance en 1991, le Canada se place parmi les 15 premiers investisseurs étrangers en Ukraine, principalement dans les domaines du pétrole et du gaz, de l'énergie et de la fabrication du verre. Le Canada a par ailleurs signé un accord sur la protection de l'investissement étranger avec l'Ukraine.

Le gouvernement du Canada s'emploie à accroître le commerce et l'investissement bilatéral à la faveur des négociations sur l'accession de l'Ukraine à l'OMC et des travaux de la Commission économique intergouvernementale Canada–Ukraine (CEICU). Établie en 1996, la CEICU a pour mandat de définir les occasions d'affaires et de résoudre les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement des entreprises canadiennes et ukrainiennes.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En novembre, l'Ukraine a levé ses restrictions liées à l'ESB sur les importations de lait, de produits laitiers, de cuir et de matières premières, d'embryons et de sperme de bœuf en provenance du Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Le Canada va poursuivre ses efforts visant la conclusion d'un accord avec les autorités ukrainiennes pour l'acceptation d'un certificat d'exportation de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour le porc.
- À l'heure actuelle, l'Ukraine applique des droits de douane d'environ 90 % sur les légumineuses à grain, alors qu'elle n'en produit pas. En vertu de l'accord bilatéral d'accès au marché signé par l'Ukraine en février 2002, ce droit de douane ne pourra pas dépasser 10 % lorsque le pays sera membre de l'OMC. Le Canada va faire pression sur l'Ukraine pour qu'elle applique ce tarif douanier avant même son accession à l'OMC.

- Poursuivre les interventions visant à faire lever les mesures liées à l'ESB encore appliquées aux importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce de la découverte d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada le 20 mai, l'Ukraine a interdit l'importation en provenance du Canada de bovins vivants, de bœuf et de produits du bœuf, de lait, de produits laitiers, de cuir et de matières premières, d'embryons et de sperme bovins. Le Canada a tenu totalement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Ukraine, des résultats de ses enquêtes et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des faits scientifiques (voir également au chapitre 2 la section consacrée à l'ESB). Le Canada s'est réjoui de l'annonce de l'Ukraine, en novembre 2003, selon laquelle elle donnait le feu vert aux importations canadiennes de lait, de produits laitiers, de cuir et matières premières, d'embryons et de sperme bovins.

Accession à l'Organisation mondiale du commerce

L'Ukraine a présenté sa demande d'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1993. Depuis, le Canada s'est employé à souligner la nécessité, pour l'Ukraine, de rendre l'accès à son marché — pour les exportations canadiennes de biens et de services — plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire.

Le rythme des progrès accomplis vers l'accession de l'Ukraine à l'OMC s'est accéléré depuis deux ans. L'Ukraine continue de prendre d'importantes mesures pour préparer les lois et règlements nécessaires pour rendre son régime commercial conforme aux obligations que le pays devra contracter à titre d'État membre de l'OMC. Il lui reste néanmoins du travail à faire, en ce qui concerne ses engagements en matière de soutien à l'agriculture, les obstacles techniques au commerce, la réglementation sanitaire et phytosanitaire, les procédures douanières et la propriété intellectuelle. L'Ukraine doit également établir la réglementation et les pratiques administratives nécessaires à l'application de la législation intérieure requise.

Le 20 février 2002, le Canada et l'Ukraine ont signé un accord bilatéral sur l'accès aux marchés des produits et des services. L'Ukraine a mené à bien diverses négociations bilatérales avec plusieurs autres membres clés de l'OMC, dont l'Union européenne. Cependant, les négociations se poursuivent avec plusieurs pays, dont les États-Unis, la Chine et l'Australie. Afin d'honorer ses engagements sur l'accès aux marchés à l'égard du Canada et d'autres États membres de l'OMC, l'Ukraine doit réduire et simplifier ses droits et taxes à l'importation, adopter des procédures douanières moins contraignantes et réduire d'autres mesures non tarifaires. Le Canada va continuer de surveiller de près les efforts de l'Ukraine pour libéraliser ces mesures dans le cadre de son accession à l'OMC.

Le Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) de l'Université d'Ottawa et de l'Université Carleton travaille de concert avec le ministère ukrainien de l'Économie afin de renforcer la capacité de l'Ukraine à participer de façon efficace au processus d'accession à l'OMC et de l'aider à remplir ses obligations dans le cadre de l'OMC. Le projet « Renforcement des capacités en matière de politique commerciale » comporte quatre volets :

- une aide technique en matière de commerce international afin de satisfaire aux exigences à court terme imposées dans le cadre du processus d'accession à l'OMC;
- le renforcement des capacités institutionnelles par la fondation d'un centre ukrainien sur le modèle du CDPC;
- un programme de stages pour les étudiants diplômés en commerce international;
- une collaboration avec les établissements d'enseignement supérieur de Kiev et Lvov afin de former les enseignants sur la façon de dispenser des cours de politique commerciale internationale.

6 *Ouverture sur l'Asie-Pacifique*

Forum de coopération économique Asie-Pacifique

Depuis la création de l'organisation, en 1989, le programme de travail du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) a évolué en fonction des changements qui ont marqué le commerce mondial. Les ministres et les dirigeants de l'APEC continueront de tenir des rencontres informelles dans le but de consolider le système de commerce multilatéral. Lors de la dernière réunion des dirigeants économiques de l'APEC à Bangkok, en Thaïlande, en octobre 2003, ceux-ci ont fait connaître leur ferme intention d'atteindre les objectifs visés par le Programme de Doha pour le développement en réponse au recul accusé le mois précédent lors de la Conférence ministérielle tenue à Cancun. Les dirigeants ont souligné la nécessité d'offrir davantage de programmes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), y compris des programmes de renforcement des capacités techniques, afin d'en faire bénéficier les économies les moins développées du pays membres. Celles-ci ont un urgent besoin d'une réforme structurelle, essentielle à la croissance économique et à la prospérité. Dans le contexte des thèmes de la réunion de 2003 en Thaïlande, les dirigeants ont insisté sur l'importance de mettre en place des marchés d'obligations tant à l'échelle régionale que nationale, des structures de financement des micro-entreprises et des initiatives de renforcement des capacités pour les petites et moyennes entreprises (PME), en plus de recommander fortement des filets de sécurité sociale, éléments clés du développement économique durable dans la région.

Depuis le Sommet de Shanghai en 2001, l'APEC s'est investie dans la lutte contre le terrorisme par la promotion d'échanges commerciaux sûrs, faisant ressortir les liens qui existent entre la sécurité et la prospérité. En 2003, les dirigeants ont réitéré l'engagement de l'APEC dans la lutte contre le terrorisme et se sont inspirés de l'initiative prise en 2002 sur le Commerce sécuritaire dans la région de l'APEC (Secure Trade in the APEC Region – STAR) pour developer un programme s'inspirant des accomplissements du Sommet du G8 à Kananaskis et visant à rehausser la sécurité dans le secteur des transports. L'initiative lancée par le Canada qui se distingue le plus cette année est sans conteste le symposium tenu à Vancouver sur le Plan d'action pour la frontière intelligente entre le Canada et les États-Unis, initiative qui a atteint le but visé : faire connaître à nos partenaires de l'APEC les solutions novatrices mises en œuvre en collaboration avec les États-Unis et les encourager à s'engager dans la lutte contre l'insécurité mondiale. Cet événement était organisé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en partenariat avec Manufacturiers et Exportateurs du Canada, le gouvernement américain, Transports Canada, l'Agence des douanes et du revenu du Canada, Citoyenneté et Immigration Canada et la Gendarmerie royale du Canada.

L'Accord de Shanghai, conclu en 2001, vise à relancer la question du commerce au sein de l'APEC et à fournir l'impulsion nécessaire à l'atteinte de l'objectif de l'APEC, à savoir parvenir à la libéralisation et à l'ouverture des échanges et des investissements dans la région, d'ici 2010 pour les économies développées et d'ici 2020 pour les économies en développement. Les membres de l'APEC ont poursuivi leurs efforts en 2003 afin de mettre en œuvre le Plan d'action pour faciliter le commerce de l'APEC, qui vise à diminuer de 5 %, d'ici 2006, les coûts liés aux transactions commerciales dans la région et qui

comprend un ensemble de mesures concrètes que les membres peuvent prendre dans ce sens. Une étude de la Banque mondiale et de l'APEC sur l'incidence économique de la facilitation du commerce (supervisée par le Canada dans le cadre du Comité de l'APEC sur le commerce et les investissements) révèle qu'accroître la facilitation du commerce pourrait faire augmenter de 280 milliards de dollars américains les échanges entre les pays membres de l'APEC.

De plus, les membres de l'APEC ont donné suite à la déclaration de l'année dernière sur l'application des normes de transparence de l'APEC, conçues pour accroître la transparence des lois, des formalités et des règles administratives des membres de l'APEC, en établissant des normes de transparence pour huit secteurs industriels : les services, l'investissement, la politique de la concurrence et la déréglementation, la propriété intellectuelle, les procédures douanières, la mobilité des gens d'affaires, l'accès aux marchés et les normes. Ils ont en outre convenu de poursuivre leurs efforts en 2004 afin d'atteindre un consensus sur les marchés publics.

L'établissement de règles et la libéralisation atteinte grâce aux négociations de l'OMC sont les principaux moyens par lesquels les économies membres de l'APEC pourront atteindre l'objectif de libéralisation et d'ouverture des échanges et des investissements. Toutefois, les dirigeants de l'APEC appuient également les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange qui respectent les règles de l'OMC, puisqu'ils constituent un moyen supplémentaire d'atteindre cet objectif.

Tout au long de l'année 2003, le Canada a pris part à diverses initiatives qui ont pour but de renforcer les capacités des économies en développement. Comme première initiative dans le cadre de ce programme, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mis sur pied une série d'ateliers sur les négociations de services financiers dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) au Vietnam, en Thaïlande et aux Philippines. À titre de coprésident du groupe de l'APEC sur le renforcement des capacités, qui coordonne l'ensemble des travaux de l'APEC dans ce domaine, le Canada a conçu un répertoire pour le Web de tous les projets de renforcement des capacités au regard de l'OMC offerts au sein de l'APEC, en plus de produire un rapport à l'intention des membres de l'APEC sur les activités de renforcement des capacités au regard de l'OMC réalisées par l'APEC. Ce rapport a été sanctionné cette année par les ministres du Commerce de l'APEC, avant d'être présenté à l'OMC. En 2004, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) poursuivra la mise en œuvre de son Programme d'intégration économique de l'APEC. Ce programme de 9 millions de dollars aidera les pays de l'Asie du Sud-Est à renforcer leurs capacités au regard de l'OMC.

Accès aux marchés - résultats obtenus en 2003

- Adoption d'une déclaration par les dirigeants en faveur d'une reprise des négociations du Cycle de Doha de l'OMC pour le développement, s'inspirant à cette fin du texte soumis par le président Derbez lors de la Conférence ministérielle de l'OMC de Cancun.
- Adoption des normes de transparence administratives de l'APEC qui auront pour effet d'améliorer l'accès aux marchés dans la région.
- Mise en œuvre d'une vaste gamme de projets de renforcement des capacités en matière de politique commerciale et de lutte contre le terrorisme.
- Poursuite des efforts de mise en œuvre du Plan d'action pour faciliter le commerce, qui diminuera de 5 % en cinq ans les coûts liés aux transactions commerciales.
- Adoption du Plan d'action de l'APEC pour la réforme structurelle.
- Extension du *Menu of Options for Investment Liberalization and Business Facilitation to Strengthen APEC Economies* [Menu des options de libéralisation de l'investissement et de facilitation du commerce dans l'optique de renforcer les économies membres de l'APEC], établi en 1998, afin d'y inclure la politique sur la concurrence et la réforme réglementaire.
- Adoption de l'Initiative pour la sécurité énergétique et de son plan d'action.
- Adoption de l'Initiative de protection de la santé et du Plan d'action de l'APEC sur le SRAS.
- Mise en œuvre de la stratégie de l'APEC par l'organisation d'un grand nombre d'ateliers, de séminaires et de programmes de formation sur des questions liées à l'élimination du fossé numérique.

On s'attend à ce que le Chili, qui accueillera le sommet de l'APEC en 2004, mette l'accent sur les travaux de l'APEC touchant le système de commerce multilatéral, les politiques relatives aux accords régionaux et aux accords de libre-échange et à la sécurité. En 2004, l'un des principaux objectifs du Canada consistera à aider l'OMC à réaliser le Plan d'action pour faciliter le commerce, conformément à

l'Accord de Shanghai, en plus d'œuvrer à élargir les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans cette région. De plus, le Canada jouera un rôle important dans l'Initiative de renforcement des capacités des économies membres de l'APEC au regard de l'OMC, plusieurs projets étant prévus l'année prochaine. Enfin, le Canada entend tabler sur le succès de son Symposium sur la frontière intelligente et aller de l'avant avec ses projets de renforcement des capacités en matière de lutte contre le terrorisme.

L'APEC et le SRAS

En 2003, le syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) a occupé le devant de la scène mondiale dans le secteur de la santé, soulevant bien des inquiétudes, particulièrement dans la région de l'APEC. Les économies les plus touchées par le SRAS sont membres de l'APEC, soit le Canada, la Chine, Hong Kong, Singapour, le Taïpei chinois et le Vietnam. Au plus fort de la crise, l'APEC a adopté un plan d'action sur le SRAS, dont l'objectif principal consistait à minimiser les conséquences économiques de la maladie, comme la perte de confiance des gens d'affaires dans la région et la mise en place de mesures de santé pouvant avoir des répercussions désastreuses sur le commerce et le tourisme. Le Canada a joué un rôle de premier plan dans ce dossier, tout d'abord en proposant que l'APEC apporte une forme de soutien dans la résolution de la situation et, ensuite, en collaborant étroitement avec l'hôte du sommet de l'APEC de 2003, la Thaïlande, à l'élaboration du Plan d'action, qui prévoyait un ensemble de mesures visant à accroître la transparence de l'information échangée entre toutes les économies de l'APEC sur l'évolution de la maladie. La Thaïlande a par la suite organisé une rencontre spéciale des ministres de la Santé au début du mois de juin. Le Canada a profité de l'occasion pour inviter les autres économies présentes à adopter un plan d'action uniforme, qui sera déployé dès l'apparition d'une crise sanitaire du genre du SRAS. Ce plan d'action s'inspirera de lignes directrices et de pratiques exemplaires reconnues à l'échelle internationale.

Japon

Aperçu

Le Japon est le deuxième partenaire commercial du Canada, après les Etats-Unis, avec 2,1 % des exportations totales, et le cinquième investisseur étranger direct en importance au Canada. De son côté, le Canada est l'un des principaux fournisseurs du Japon pour un certain nombre de produits clés, tels que le bois d'œuvre, les pâtes et papiers, le charbon, la viande, le poisson, les oléagineux et les maisons préfabriquées. Même si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de notre relation commerciale, le Canada est en train de devenir, pour le Japon, une source de plus en plus importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les technologies de l'information, les produits et services liés à l'environnement, les instruments optiques, les véhicules et les produits chimiques en provenance du Canada font l'objet au Japon d'un intérêt et d'une demande croissants. Bien que l'investissement étranger direct soit demeuré relativement stable au cours des dernières années, il a affiché une hausse d'environ 44 % au cours de la dernière décennie. Le Japon représente l'investisseur le plus important des pays de l'Asie et de l'Océanie, environ la moitié de tout l'investissement étranger direct (IED) de la région. En 2002, avec un volume se chiffrant à 8,6 milliards de dollars, le Japon représentait environ 2,5 % de l'IED au Canada.

En 2003, le total de nos échanges de marchandises avec le Japon a atteint 22 milliards de dollars. Après avoir décliné régulièrement à partir du milieu des années 1990, les exportations du Canada vers le Japon ont encore chuté pour se situer à 8,1 milliards de dollars en 2003, comparativement au 8,4 milliards de dollars en 2002. Nos importations en provenance du Japon ont connu une baisse de 10 % en 2003, pour représenter 14 milliards de dollars. En 2003, le Canada a exporté pour 1,4 milliard de dollars en services et en a importé 1,9 milliard de dollars. À long terme, la demande japonaise d'importations de services et de produits innovateurs et à prix compétitifs devrait s'accentuer, ce qui représente un débouché important pour les exportateurs canadiens.

Afin de déterminer les débouchés ouverts par la réforme de la réglementation et la restructuration du marché japonais en évolution, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a mené une analyse du profil des échanges dans les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés. Les résultats de cette étude ont été communiqués aux entreprises canadiennes et japonaises et aux représentants intéressés du gouvernement japonais. L'analyse a fait ressortir de nouveaux débouchés dans les secteurs suivants : technologies de l'information et des communications, produits alimentaires à valeur ajoutée, matériel de transport, matériaux de construction et logements préfabriqués, instruments médicaux et produits pharmaceutiques, nouveaux produits énergétiques comme les piles à combustible, la production d'électricité et les services environnementaux. De plus, le MAECI et Industrie Canada ont commandé une étude sur les débouchés importants créés dans le secteur des services par les changements survenus dans l'économie japonaise. Selon cette étude produite par le Japan Market Resource Network en août 2002, les débouchés les plus intéressants pour les entreprises canadiennes se trouvent dans les services liés aux technologies de l'information (TI), à l'environnement, à la comptabilité, à l'architecture et aux soins de santé. Les entreprises canadiennes qui désirent pénétrer le marché japonais devront toutefois franchir des obstacles importants comme l'opposition manifestée au Japon à l'endroit de la concurrence étrangère, la réglementation excessive et l'opposition à la déréglementation de certains secteurs. Ces constatations seront intégrées aux efforts du gouvernement du Canada dans les secteurs commerciaux dans lesquels nous sommes déjà établis, comme l'industrie automobile, l'industrie aérospatiale, les produits de la forêt, les minéraux, l'agriculture, la pêche et les produits de consommation. En outre, de nouvelles initiatives soutiendront ces nouveaux secteurs prioritaires.

Pour encourager la diversification des échanges commerciaux entre le Canada et le Japon, qui sont traditionnellement fondés sur les produits de base, le Canada ne ménage pas ses efforts pour mettre en valeur ses capacités dans les secteurs de la haute technologie et promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne la hausse des activités enregistrée dans les secteurs de haute technologie. Malgré le ralentissement mondial du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC), les entreprises canadiennes continuent de profiter des débouchés offerts par l'énorme marché japonais des TIC, évalué à 490 milliards de dollars en 2001 par la firme Infocom Research Inc. Au cours des deux dernières années, de nombreuses entreprises canadiennes ont pénétré ce marché directement ou par l'intermédiaire de partenaires, d'agents et de distributeurs, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

Les efforts déployés par le Canada pour attirer l'IED japonais contribueront à renforcer la réputation de partenaire commercial de haut niveau dont bénéficie le Canada au Japon. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international collabore étroitement avec d'autres ministères fédéraux, des provinces et des municipalités afin de maintenir et d'attirer l'investissement japonais au Canada. En 2000, Toyota a annoncé sa décision de produire son véhicule utilitaire sport de luxe Lexus RX 330 au Canada à compter de 2003, signe que le Japon reconnaît de plus en plus le Canada comme une destination de choix pour ses investissements. L'usine de Toyota à Cambridge deviendra la première usine à fabriquer la Lexus RX 330 à l'extérieur du Japon.

La collaboration avec la Japan External Trade Organization (JETRO) (organisation japonaise de commerce extérieur) poursuit sa lancée fructueuse. À titre d'exemple, la JETRO a secondé les efforts du Canada en envoyant des missions de TI au Canada en 2000, en 2001 et en 2002, en plus d'apporter un soutien financier à l'organisation de certains événements organisés, notamment en fournissant des fonds pour l'interprétation et la traduction. Ses bureaux de Montréal, de Toronto et de Vancouver sont sources d'information sur le marché japonais et de conseils sur la manière d'y faire sa place pour les entreprises canadiennes de TI. La JETRO aide également les entreprises à trouver des partenaires et des distributeurs et invite les entreprises canadiennes à assister au forum annuel sur les technologies dans le monde des affaires qu'elle parraine. Cette foire a lieu au Japon et permet aux petites et moyennes entreprises ayant des technologies ou des produits innovateurs de se faire connaître des entreprises japonaises. Enfin, la JETRO et Industrie Canada ont signé un protocole d'entente en avril 2003 visant à intensifier le partage des données, la coopération technique et l'amélioration de la circulation par voie électronique de renseignements entre les entreprises japonaises et canadiennes sur leur marché respectif.

Gérer la relation commerciale

Le cadre de base des relations du Canada et du Japon en matière de commerce et d'investissement est le système multilatéral de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de l'OMC et un certain nombre d'autres ententes bilatérales, telles que l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et le Comité économique mixte. Le Canada et le Japon continuent de promouvoir l'expansion du commerce et la coopération économique en vertu de ce cadre et du communiqué conjoint émis à l'occasion de la mission d'Équipe Canada menée en 1999 par le premier ministre Jean Chrétien. Le communiqué conjoint réaffirmait l'intention des deux gouvernements de faire avancer la collaboration en matière de réglementation afin de faciliter les échanges de produits réglementés. Il saluait également l'intérêt du secteur privé pour la réalisation d'une étude portant sur les débouchés en matière de commerce et d'investissement bilatéraux.

Les réunions sur la politique commerciale permettent de faire le point sur la relation économique et commerciale et s'ajoutent aux discussions périodiques tenues par divers ministères et organismes canadiens et japonais sur des questions précises ayant trait à des secteurs tels que les télécommunications, la culture, les codes du bâtiment et les normes visant les matériaux de construction, l'environnement, le tourisme, les services aériens, les oléagineux et les transports. La diversité des thèmes à l'ordre du jour donne une indication de l'ampleur de notre relation économique et commerciale avec le Japon. En juin 2001, les gouvernements canadien et japonais ont achevé la révision de plus de 40 mécanismes de consultations bilatérales. Cette révision avait pour objectifs de relever les mécanismes de consultation efficaces et de déterminer ceux qui devraient être renforcés afin de revitaliser la relation bilatérale entre le Canada et le Japon.

La collaboration en matière de réglementation entre le Canada et le Japon se poursuit également à divers égards, tant multilatéralement que bilatéralement. Le Canada poursuivra ses efforts en vue d'étendre la collaboration à des domaines tels que la biotechnologie, les codes du bâtiment, la politique de la concurrence et l'administration douanière. Plus particulièrement, il continuera de participer aux discussions entre les autorités de la santé sur le respect des procédures relatives aux inspections et la possibilité de reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication dans l'industrie pharmaceutique.

Les négociations en vue d'un accord entre le Canada et le Japon sur la coopération en matière d'activités anticoncurrentielles ont été annoncées en juin 2002. Elles sont sur le point d'aboutir grâce aux rencontres tenues à Ottawa en novembre et à plusieurs séances de négociation par vidéoconférence organisées en 2003. Cet accord a pour objectif la coordination des activités d'application des autorités canadiennes et japonaises responsables de la réglementation de la concurrence. Des pourparlers entre les autorités canadiennes et japonaises sont également en cours au niveau technique en vue de conclure un accord sur la sécurité sociale, qui permettrait d'améliorer le climat des affaires et des investissements pour les entreprises de ces deux pays en activité dans l'autre en encourageant la mobilité de la main-d'œuvre.

La réforme de la réglementation fait partie des priorités du gouvernement japonais depuis plusieurs années. Le Canada, ainsi que l'Australie, les États-Unis, l'Union européenne et des organisations japonaises telles que Keidanren, présentent chaque année des observations aux autorités japonaises chargées de la réforme, dont le plus récent exemple est le Conseil de la réforme de la réglementation. Les observations du Canada présentées au Conseil de la réforme de la réglementation en 2003 ont accordé une attention particulière non seulement aux secteurs de première importance pour le Canada, tels que les télécommunications et les codes du bâtiment, mais aussi aux questions structurelles plus générales liées à l'ensemble du climat d'investissement au Japon. Nombre de ces questions ont des conséquences importantes pour la relance de l'économie japonaise et la capacité du Japon d'attirer les investisseurs étrangers, dont le Canada. Nous avons ainsi pu constater les progrès réalisés au chapitre de la déréglementation, y compris dans certains secteurs soulignés dans les observations canadiennes, dont les avocats étrangers, les procédures douanières, la politique de la concurrence, le contrôle du matériel médical et des produits pharmaceutiques, la réforme judiciaire et le gouvernement d'entreprise. Le gouvernement japonais a également annoncé son programme de promotion des zones spéciales en vue d'une réforme structurelle, dont la mise en œuvre est commencée, des centaines de zones spéciales ayant déjà été approuvées. Il est à espérer que les initiatives de déréglementation couronnées de succès dans ces zones limitées auront un effet d'entraînement et seront réalisées à l'échelle du pays. En effet, grâce à ces initiatives, il est plus facile pour les nouveaux exportateurs armés de concepts novateurs de percer le marché japonais.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En 2003, le Japon a adopté de nouveaux règlements régissant la teneur en formaldéhyde des produits de construction. Ces règlements imposent de nouvelles exigences strictes en matière de certification et pourraient avoir pour effet de limiter l'accès aux marchés des exportateurs canadiens. Pour éviter que cela n'arrive, le Canada travaille avec le gouvernement japonais afin que ces nouvelles mesures aient le moins de répercussions possible sur les exportateurs canadiens. À titre d'exemple, le Japon a accepté d'exempter le revêtement de sol en bois dur, un produit d'exportation de première importance au Japon. En outre, il a consenti à accepter les données d'essai liées aux produits provenant de leur pays d'origine pour les besoins de la certification. Cependant, le Canada n'a pas encore réussi à faire accréditer un organisme d'évaluation canadien au Japon.
- Le Canada, conjointement avec des ambassades d'autres pays, collabore avec le ministère de la Santé, du Travail et du Bien-être pour faciliter l'approbation de l'usage courant, à l'échelle internationale, des additifs alimentaires et contribuer à harmoniser la législation japonaise avec les pratiques internationales. Ce processus touche un grand nombre d'additifs alimentaires.
- Le Canada a déployé des efforts importants pour obtenir la coopération du Japon dans le domaine des organismes vivants modifiés. Si les discussions bilatérales n'ont pas débouché sur un protocole d'entente, les échanges ont tout de même permis aux deux pays de mieux comprendre les systèmes et les règlements de l'autre pays régissant la manipulation des produits agricoles de biodiversité.
- Le gouvernement du Japon a adopté une loi visant à faciliter la coopération et la collaboration entre les avocats japonais et les avocats étrangers qualifiés pour exercer le droit japonais. Ainsi, il sera plus facile pour les avocats canadiens de pratiquer le droit au Japon et d'offrir une aide juridique aux entreprises canadiennes et étrangères pour tout ce qui touche les transactions internationales.
- Au début de 2002, le gouvernement japonais a annoncé son intention d'interdire l'utilisation de l'amiante au Japon dans l'année qui suivait. À la suite de cette annonce, l'industrie canadienne de l'amiante, le gouvernement du Canada et le gouvernement du Québec se sont mobilisés pour inciter le Japon à opter plutôt pour une politique sur l'utilisation contrôlée de l'amiante similaire à celle en vigueur au Canada, ou à tout de moins retarder l'entrée en vigueur de l'interdiction, de manière à laisser le temps à l'industrie de s'adapter. Ces démarches ont porté fruit puisqu'en octobre 2003, le Japon a adopté une loi interdisant l'utilisation de certains produits contenant de l'amiante, et a repoussé son entrée en vigueur à octobre 2004, laissant ainsi à l'industrie le temps de s'adapter.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions visant à persuader le Japon de lever les mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine (BSE) touchant les importations en provenance du Canada.
- Continuer de militer en vue d'une réduction des droits frappant les huiles végétales (notamment l'huile de canola), les aliments transformés, la viande rouge, le poisson, les produits forestiers (bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en bois résineux, bois d'œuvre de placage lamellé, panneaux à copeaux orientés et poutrelles laminées), les métaux non ferreux et les chaussures en cuir.
- Continuer d'exercer des pressions pour lever certains obstacles techniques et réglementaires du Japon, dont les normes et les règlements non conformes aux normes internationales (p. ex. les pratiques concernant l'utilisation des données cliniques étrangères dans l'approbation des produits pharmaceutiques et des instruments médicaux).
- Continuer de chercher à conclure un accord sur la sécurité sociale et les totalisations en vertu duquel le calcul des avantages sociaux serait fondé sur la durée des cotisations dans chaque pays dans l'optique de réduire les coûts des cotisations au titre de la sécurité sociale et d'aider à protéger, dans les deux pays, les droits des salariés à recevoir une pension.
- Continuer d'exercer des pressions pour obtenir une capacité d'utilisation et d'accès accrue concernant certains nouveaux créneaux horaires à l'aéroport de Narita ainsi que des droits supplémentaires de partage de codes pour les vols au-delà du Japon.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agroalimentaires, poissons et boissons

Le Japon est le premier importateur net au monde de produits agroalimentaires, de poissons et de boissons. En 2003, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de poissons vers le Japon ont représenté 2,8 milliards de dollars. Le Canada cherche à pénétrer davantage cet important marché et se préoccupe de certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'étiquetage relatif aux organismes génétiquement modifiés (OGM) ainsi que les prescriptions touchant l'assainissement des aliments et les prescriptions phytosanitaires en matière d'importation. La plupart des concessions touchant l'accès aux marchés et des réductions tarifaires seront envisagées dans le cadre des négociations actuelles de l'OMC, alors que d'autres questions seront abordées dans le cadre de discussions bilatérales.

Mesure de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et surgelé

Le Canada demeure préoccupé par la mesure de retour aux droits antérieurs sur le porc qu'a prise le Japon. Cette mesure de sauvegarde engendre une augmentation du prix minimal à l'importation d'environ 25 %. Elle a été renouvelée le 1er août 2003 pour la troisième année consécutive et sera en vigueur jusqu'à la fin de l'exercice actuel, soit jusqu'au 31 mars 2004. Depuis son adoption en 1995, cette mesure de sauvegarde a été un sujet de grande préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Telle qu'elle est administrée actuellement, cette mesure provoque des fluctuations du marché pour les fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution qui tiendra compte des préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de cette mesure sur le marché. Cela fait partie des priorités du programme des prochaines négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Japon a déclaré une interdiction temporaire d'importation touchant tous les ruminants, toutes les viandes et tous les produits de la viande, y compris les embryons bovins. Les saucisses de porc et de volaille confectionnées avec des boyaux de ruminants du Canada et les saucisses faites avec des boyaux de bœuf sont également interdites. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Japon, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Mesures de sauvegarde touchant le bœuf

Dans le cadre des négociations du Cycle d'Uruguay du GATT et de l'OMC, les partenaires commerciaux du Japon ont convenu d'un mécanisme de sauvegarde spécialement conçu pour le bœuf, qui protégerait les producteurs nationaux contre les augmentations subites des importations. Les cas d'ESB déclarés au Japon en septembre 2001 ont entraîné une baisse exceptionnelle de la consommation de bœuf et des ventes de bœuf produit au Japon ou à l'étranger. Depuis, le marché s'est redressé, et la production nationale est maintenant supérieure aux niveaux qui prévalaient avant les cas d'ESB, sans compter que le prix des animaux vivants est supérieur à la tranche de prix recommandée par le gouvernement. En revanche, le volume et le prix des importations, bien qu'ils aient augmenté, demeurent en dessous des niveaux observés avant les cas d'ESB. Bien que la reprise des importations de bœuf en 2003 ne soit qu'un retour aux niveaux d'importation enregistrés avant les cas d'ESB, et non une augmentation subite des importations, cette reprise a néanmoins enclenché, le 1er août, l'entrée en vigueur de la mesure de sauvegarde sur le bœuf réfrigéré jusqu'au 31 mars 2004. Cette mesure entraîne une augmentation des prix pour les importateurs et un ralentissement de la reprise du marché japonais du bœuf, ce qui est désavantageux pour les producteurs et les consommateurs japonais. Bien que l'importation de bœuf canadien soit interdite depuis le 21 mai 2003, l'ambassade a exprimé, de concert avec les ambassades d'autres pays exportateurs de bœuf, sa grande préoccupation au regard de la mise en œuvre de cette mesure de sauvegarde. Malgré cela, le conseil des douanes, du change et d'autres transactions a recommandé au ministère japonais des Finances de maintenir cette mesure en vigueur pour l'exercice à venir (du 1er avril 2004 au 31 mars 2005). Si le Ministère accepte de suivre cette recommandation, la loi connexe sera fort probablement approuvée.

Le Canada, bien qu'il reconnaisse le droit du Japon d'utiliser les mécanismes de sauvegarde négociés dans le cadre du Cycle d'Uruguay, a signalé au Japon que, dans certaines circonstances, l'application automatique des mesures de sauvegarde ne donne pas les résultats escomptés. Puisque le processus législatif du Japon laisse aux autorités la latitude nécessaire pour décider si les mécanismes de sauvegarde doivent ou non être mis en œuvre, celles-ci devraient examiner la conjoncture exceptionnelle avant de mettre en œuvre ces mécanismes. Le Canada continuera de collaborer avec d'autres pays exportateurs importants afin veiller à ce que les autorités japonaises n'appliquent pas automatiquement les mécanismes de sauvegarde. Il s'agit d'une autre priorité des négociations de l'OMC à venir en matière d'agriculture.

Droits de douane visant l'huile de canola

Le Japon impose aux huiles à friture importées des droits de douane particuliers, c'est-à-dire au kilogramme. Depuis la conclusion des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, le Japon a diminué ses droits particuliers sur ces produits. Comme les équivalents *ad valorem* des droits particuliers sont inversement proportionnels aux prix d'importation (lorsque les prix d'importation chutent, les équivalents *ad valorem* augmentent, et vice versa), les droits particuliers protègent de manière progressive les producteurs nationaux contre la concurrence imposée par les importations à moindre prix. L'équivalent *ad valorem* des taux précis appliqués à l'huile de canola se situe aux environs de 20 %, voire davantage. Dans la course aux réserves limitées de graines oléagineuses, ces droits élevés représentent pour l'industrie japonaise de l'extraction de l'huile (et les producteurs de produits connexes comme la margarine) un avantage considérable sur l'industrie canadienne de l'extraction de l'huile. Le Canada veillera à négocier la réduction maximale de ces taux élevés au moment des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Classification tarifaire du fémur

Sous prétexte que le pourcentage de résidu de viande et de cartilage sur l'os excédait la limite fixée certains bureaux des douanes ont refusé l'entrée de fémurs au Japon (servant principalement au bouillon de nouilles ramen) exempts de droits de douane en vertu d'une classification particulière. Compte tenu du système de tarif différentiel régissant le porc, il est pratiquement impossible d'exporter au Japon des produits à bas prix tels que le fémur de porc. Les bureaux des douanes japonais ont reçu un avis interne applicable au 1er novembre 2003 établissant que le pourcentage de résidu sur l'os ne doit pas dépasser 20 % pour que le produit soit exempt de droits de douane. Les produits atteignant ce pourcentage seront acceptés, mais il convient toutefois de noter que ce pourcentage est inférieur à celui qui était appliqué par les bureaux des douanes jusqu'à la réception de cet avis. L'ambassade du Canada, conjointement avec l'ambassade des États-Unis, entend porter la question à l'attention des autorités japonaises afin d'en arriver à une entente.

Matériaux de construction et logement

Le secteur japonais des matériaux de construction est régi par un ensemble complexe de lois et de règlements qui précisent les normes et les usages des produits que les exportateurs canadiens doivent respecter. Bien que des progrès aient été réalisés récemment à l'occasion de la modification de la loi sur les normes du bâtiment et de la loi sur les normes agricoles du Japon, d'importantes questions demeurent et réduisent considérablement l'accès aux marchés pour le Canada.

Les nombreux aspects de la loi sur les normes du bâtiment qui ont trait aux incendies et qui sont propres au Japon, en plus d'être arbitraires et prescriptifs, sont particulièrement importants puisqu'ils freinent l'utilisation du bois dans la construction en rendant les constructions à ossature en bois moins économiques. On reproche à la réglementation japonaise d'être difficile à comprendre, d'être indûment complexe et coûteuse en plus d'être élaborée sans la participation du public et d'être difficile à modifier. Le gouvernement du Japon applique aux produits canadiens des mesures de résistance et de rigidité injustes comparativement à celles appliquées aux produits scandinaves et japonais similaires. Cette attitude désavantage le Canada. Étant donné les technologies et les matériaux de construction nouveaux et existants utilisés à l'échelle internationale, le Japon sera exhorté à réviser les dispositions de cette loi relatives aux méthodes et aux critères d'essai ainsi qu'aux restrictions connexes et à se conformer aux normes, aux pratiques et aux codes internationaux.

Le Canada entretient des relations officielles et non officielles avec le gouvernement du Japon. La collaboration entre les scientifiques canadiens et japonais (p. ex. l'Atelier Canada–Japon de recherche et développement) et les réunions bilatérales officielles tenues entre les deux pays représentent d'autres occasions de changement.

En 2004, le Canada sera l'hôte des pourparlers Canada-États-Unis-Japon sur les normes et les codes du bâtiment japonais engagés par le Comité d'experts de la construction et le comité technique japonais sur les normes agricoles. Ces rencontres seront l'occasion idéale pour le Canada de mettre en valeur son système de réglementation et son utilisation des produits et des matériaux de construction.

Matériaux de construction à valeur ajoutée

En vertu du code japonais du bâtiment révisé, un nouveau système d'organismes de mise à l'essai et d'approbation a été mis en place. Or, ce système est très contraignant pour les fabricants canadiens. Actuellement, ce système reconnaît seulement les organismes de mise à l'essai et d'approbation du Japon et de l'Asie de l'Est. Dans de nombreux cas, le processus auquel doivent se soumettre les fabricants canadiens n'est pas clair. Une initiative visant à analyser ce système et à tenter de trouver des points de repère a été lancée en 2002 et se poursuivra en 2004.

En 2003, le Japon a mis en œuvre des règlements régissant l'émission de composés organiques volatils (COV) émanant des produits de construction. Désormais, la plupart des produits contenant de l'adhésif doivent être testés pour pouvoir être vendus au Japon. Cette mesure touche plus particulièrement les produits comme les armoires de cuisine, qui comportent des panneaux de particules, et les panneaux de fibres à densité moyenne. À l'heure actuelle, seul le formaldéhyde est visé par ces règlements, mais le Japon envisage de réglementer d'autres COV. Le Canada a heureusement réussi à obtenir certaines concessions, notamment l'exemption du revêtement de sol en bois dur de ces règlements et l'acceptation des données d'essai provenant du pays d'origine. En revanche, il n'a pas réussi à faire accréditer un organisme d'évaluation par le gouvernement japonais, un point sur lequel il n'a pas l'intention de lâcher prise. Il convient de mentionner qu'un certain nombre de fabricants canadiens ont reçu leur certification après qu'il fut déterminé qu'ils étaient conformes aux nouveaux règlements.

Droits de douane appliqués au bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin et aux panneaux dérivés du bois

Le système de classification douanière du Japon établit des distinctions entre les essences et les dimensions du bois d'œuvre et ce quel que soit l'usage auquel il est destiné. Par conséquent, les importations canadiennes d'épinette-pin-sapin, lesquelles s'élèvent à plus de 400 millions de dollars par année, sont assujetties à des droits allant de 4,8 % à 6 % tandis que d'autres essences importées pour les mêmes fins ne sont assujetties à aucun droit. Le droit de 6 % sur le contreplaqué en bois de résineux et sur les panneaux à copeaux orientés limite considérablement les exportations canadiennes et favorise injustement l'industrie japonaise. Les représentants de l'industrie estiment que le droit de 6 % sur le contreplaqué réduit les exportations canadiennes de 100 millions de dollars par année. La réduction des droits de douane sur le bois d'épinette-pin-sapin et le contreplaqué en bois de résineux est une priorité pour le Canada qui cherchera à approfondir cette question dans le cadre de négociations commerciales multilatérales de l'OMC.

Construction de structures en bois à trois et à quatre étages

La demande japonaise pour des immeubles à trois ou à quatre étages à usage mixte est considérable. Bien que la construction d'immeubles à appartements en bois à trois étages soit maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, le gouvernement en limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés et exige des retraits peu rentables de limite de propriété et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Ces restrictions limitent injustement et de façon importante le recours aux constructions en bois à trois étages. La grandeur des immeubles qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, et les normes japonaises en matière de murs coupe-feu (qui pourraient autoriser la construction de plus grandes structures) sont injustes et non fondées sur des critères scientifiques. La construction de structures en bois à quatre étages est de plus en plus courante en Amérique du Nord, mais elle se bute au régime de réglementation complexe et obscur du Japon.

Un système fondé sur le rendement, qui s'appliquera aux immeubles résistants au feu, a été mis sur pied sous le régime du code du bâtiment révisé japonais. Le Canada, en collaboration étroite avec l'association japonaise de 2x4, a entrepris des essais supervisés dont les résultats satisfont aux exigences en matière de rendement pour les constructions quasi-résistantes au feu. Le Canada exercera des pressions pour que cette nouvelle technologie soit approuvée officiellement.

Critères de performance du bois d'œuvre utilisé dans les constructions traditionnelles

Le Canada veille à ce que les critères de performance des méthodes de construction traditionnelle à poteaux et à poutres qui sont en cours d'élaboration au Japon ne soient pas uniquement fondés sur l'utilisation du bois d'œuvre sugi produit au Japon (qui est l'une des espèces les plus faibles), mais tiennent aussi compte d'autres essences, la pruche, par exemple, qui permet des constructions plus résistantes. Le Canada est également préoccupé par le fait que le processus de mise en œuvre des nouveaux produits et des nouvelles technologies après leur approbation officielle soit inutilement compliqué. Il considère qu'il devrait être simplifié.

Révision des normes agricoles à l'égard des produits de construction

Dans le cadre du système révisé de normes agricoles japonaises (JAS), certaines normes font désormais l'objet d'un examen quinquennal. Le Canada continue de collaborer avec le ministère japonais de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches au sein de diverses tribunes techniques et fournit des données qui facilitent la révision des normes relatives aux matériaux de construction. En 2003, le Ministère a amorcé la révision des normes sur le bois d'échantillon, un produit important pour le Canada, qui alimente 95 % du marché japonais. Le Canada s'est investi dans tous les aspects du processus et est satisfait des résultats obtenus jusqu'à maintenant.

Néanmoins, il faudra se pencher sur d'autres normes. Or, la collaboration complète de spécialistes techniques canadiens au processus de révision des normes à venir est loin d'être assurée. Le Canada demandera un assouplissement du cycle quinquennal de révision afin de pouvoir modifier provisoirement certaines normes et ainsi permettre l'introduction de nouvelles technologies et le règlement des questions qui subsistent. Le Canada veillera à ce que les parties prenantes canadiennes puissent participer à la révision engagée par le Ministère et deviennent membres de plein droit des comités de révision. Il continuera également à exercer des pressions pour que le Japon accorde un traitement plus juste aux produits canadiens.

Normes agricoles japonaises à l'égard des produits de construction : système d'inspection et d'approbation

L'équivalence entre le système de normes du Canada régissant les produits du bois d'œuvre et les produits composites et le système de normes agricoles japonaises (JAS) a été reconnue, et trois organismes canadiens ont été homologués (Association canadienne du contreplaqué, CMSA et NFPA/COFI).

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

À mesure qu'augmente le nombre de firmes internationales faisant des affaires au Japon, l'attention se porte de plus en plus sur les barrières réglementaires et autres obstacles non tarifaires qui risquent d'entraver l'expansion du commerce dans les secteurs sous-développés de l'économie japonaise, en particulier celui des services. Les affaires ont connu une expansion considérable dans les secteurs réformés, notamment les services financiers et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer l'attention sur les secteurs qui pourraient aussi bénéficier d'une réforme de la réglementation. Il compte également continuer de se servir de l'étude réalisée en août 2002 par le Japan Market Resource Network, qui faisait ressortir les perspectives intéressantes que représente le secteur des services aux entreprises et des services professionnels, plus particulièrement dans les domaines de la comptabilité, des services juridiques, de l'éducation et de la formation. Ce marché revêt un intérêt particulier pour l'Association de l'industrie de la langue du Canada (AILIA) nouvellement fondée.

Services environnementaux

En plus des difficultés habituelles auxquelles sont confrontés les fournisseurs de services, les entreprises du secteur de l'environnement doivent surmonter des obstacles propres à leur secteur. Les différences dans les normes et les définitions qui se rapportent aux différents services offerts posent des difficultés particulières. De plus, les formalités administratives de qualification (processus de soumission) des projets gouvernementaux sont très différentes des formalités en vigueur au Canada et posent par conséquent des difficultés supplémentaires aux entreprises canadiennes.

Il est également difficile pour les entreprises canadiennes d'avoir accès aux projets environnementaux financés par l'aide publique au développement à l'étranger. Le Canada continuera de surveiller cette situation.

Services de télécommunications

Le marché japonais des services de télécommunications s'est considérablement ouvert aux sociétés étrangères. Toutes les restrictions visant l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications ont été supprimées, sauf en ce qui concerne la société Nippon Telegraph and Telephone. Le Canada approuve particulièrement la nouvelle loi commerciale dans le secteur des télécommunications, qui a été modifiée en 2003 et qui entrera en vigueur au printemps 2004, surtout ses dispositions relatives au retrait de l'obligation de faire connaître les tarifs sur certains services. De l'avis du Canada, il s'agit là d'une étape importante vers la concurrence dans le secteur des télécommunications au Japon.

Transport aérien

Dans le contexte de sa longue et fructueuse relation bilatérale en matière de transport aérien avec le Japon, le Canada essaie depuis deux ans d'obtenir une capacité d'accès accrue à certains nouveaux créneaux horaires disponibles à l'aéroport de Narita sur la seconde piste, ainsi que des droits de partage de codes pour les vols au-delà du Japon. Air Canada et All Nippon Airways travaillent de concert pour élaborer leurs plans commerciaux, surtout en ce qui concerne le partage des codes de vol au-delà du Japon que les négociateurs japonais refusent d'accorder. Néanmoins, il est évident que les deux compagnies aériennes profiteraient d'une intensification de leur collaboration commerciale.

Les autorités japonaises ont refusé d'acquiescer à la demande canadienne de nouvelles capacités et de nouveaux créneaux horaires à l'aéroport de Narita malgré les discussions qui ont eu lieu entre les négociateurs des transporteurs aériens des deux pays et le recours à la voie diplomatique. Le Canada craint que ce refus compromette l'expansion des services aériens à Tokyo dans les années à venir. Le Canada continuera d'exhorter le Japon à revoir sa position à ce sujet puisqu'un accord entre les deux pays se traduirait par une amélioration des services aux voyageurs et des avantages commerciaux pour les compagnies aériennes des deux pays.

Services financiers

Ces dernières années, le Japon a accompli des progrès notables dans la déréglementation du secteur des services financiers. L'arrivée de nombreux fournisseurs étrangers de services financiers (bien que ceux-ci ne détiennent qu'une faible part du marché) et les progrès continus réalisés par les banques japonaises, qui ont pris un nouveau tournant vers un modèle d'entreprise davantage viable, sont des indicateurs d'une transformation en profondeur du secteur japonais des services financiers. La concurrence se fait plus féroce sur le marché, les prêts non productifs sont sur une pente descendante et les pratiques de crédit s'améliorent. Ces changements ont de toute évidence donné lieu à une concurrence accrue, à un choix plus vaste pour le consommateur et à une plus grande adaptabilité du système financier.

Néanmoins que le système demeure vulnérable aux chocs économiques et peu de nouveaux prêts sont accordés, les banques étant toujours concentrées sur le redressement de leur bilan. Pour pouvoir bénéficier d'un secteur financier dynamique, viable et efficace, le Japon devra procéder à une réforme continue et ambitieuse de son secteur financier, augmenter les responsabilités des actionnaires et se lancer dans un projet de revitalisation industrielle d'envergure.

Supervision nécessaire au niveau macroéconomique

Avant de procéder à une véritable réforme transparente de la réglementation, il serait préférable de mettre en place un système de réglementation axé sur la supervision financière au niveau macroéconomique. Malgré les progrès réalisés, les superviseurs financiers du Japon continuent d'utiliser une méthodologie de réglementation et de supervision qui se situe au niveau microéconomique, accordant souvent trop d'attention aux activités quotidiennes des institutions financières ou à l'approbation des produits. La mise en œuvre d'une méthodologie de supervision a posteriori, qui favoriserait l'efficacité et la concurrence et qui remplacerait la méthodologie a priori de réglementation et de supervision utilisée actuellement, améliorerait l'efficacité du système financier japonais sans nuire à sa sécurité ni à sa solidité.

Les mêmes règles devraient s'appliquer au secteur public

De façon générale, le Canada continue de s'inquiéter du fait que certains services offerts par la plupart des institutions financières gouvernementales du Japon peuvent être offerts de façon efficace par des institutions du secteur privé. La participation des entreprises publiques dans le secteur financier et la part de marché très importante accaparée par certaines d'entre elles (par exemple le régime d'épargne postale et le régime d'assurance-vie de la poste) faussent considérablement la concurrence et entravent, selon certains, la réalisation des engagements du Japon dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS).

Les institutions publiques devraient être contraintes de concurrencer les sociétés privées sans placer celles-ci dans une situation désavantageuse. Le Canada appuie donc les efforts déployés par le gouvernement du premier ministre Junichiro Koizumi en vue de rationaliser et de privatiser les institutions financières gouvernementales. Dans la mesure du possible, le gouvernement japonais devrait faire appel aux institutions privées pour favoriser l'accroissement de la réhabilitation financière et de la réhabilitation des entreprises. Les institutions et les sociétés financières privées étrangères peuvent grandement aider le Japon à réussir ses réformes.

Services bancaires et valeurs mobilières

La plupart des grands pays industrialisés ont opté pour un cadre réglementaire qui permet de plus grandes synergies entre les activités financières de conglomérats financiers. Toutefois, le cloisonnement immuable des transactions bancaires et du commerce des valeurs mobilières au Japon préoccupe les institutions financières canadiennes présentes dans ce pays. Cette exigence impose des frais additionnels considérables et ne favorise pas une efficacité optimale pour la clientèle. Dans certains cas, cette exigence pourrait même représenter des risques accrus. Le Canada demande de nouveau que l'Agence des services financiers applique un régime plus souple qui tiendra compte de la nécessité pour les plus petites institutions de contenir les coûts. À long terme, l'Agence des services financiers devrait éliminer les distinctions entre les deux secteurs mentionnés précédemment, ce qui s'inscrirait dans ses efforts actuels visant à définir une « vision » à moyen terme pour le secteur financier.

Assurance-vie

Le régime d'assurance-vie de la poste, le *kampo*, représente environ 40 % de l'actif d'assurance-vie au Japon. Si l'adoption de la législation qui vise l'établissement de la société publique de services postaux constitue un pas concret vers une réforme de l'institution, elle ne change rien au fait que le *kampo* n'est pas soumis au même contrôle réglementaire ni aux mêmes coûts d'exploitation que les régimes privés d'assurance-vie. Le *kampo* n'est pas assujetti à la loi sur les compagnies d'assurance, à la loi sur la vente de produits financiers ni au code commercial. De plus, il n'est pas supervisé par l'Agence des services financiers. Enfin, étant donné que ses produits sont entièrement garantis par le gouvernement, le *kampo* n'est pas tenu de contribuer à la Société de protection des titulaires de police (PPC). Le *kampo* devrait donc, de l'avis du Canada, être soumis aux mêmes règles que les régimes privés d'assurance-vie japonais et étrangers.

Pour s'assurer que le *kampo*, tel qu'il est structuré actuellement, n'empiète pas davantage sur les activités du secteur privé, le gouvernement devrait empêcher la création de nouveaux produits pouvant être offerts par des assureurs privés. Tout projet de nouveau service financier dans le cadre des institutions financières de la poste (*kampo* ou *yucho*) devrait faire l'objet d'un avis au public. Celui-ci devrait avoir la possibilité de formuler des observations et ces dernières devraient être dûment examinées par les autorités avant que le nouveau produit ou service ne soit offert. Dans un même ordre d'idées, toute proposition de rapport ou de législation concernant les services financiers du *yucho* devrait faire l'objet d'un avis au public et celui-ci devrait avoir la possibilité de formuler des observations et d'examiner la proposition avant que le gouvernement prenne une décision.

Pour ce qui touche le financement de la Société de protection des titulaires de police (PPC) mentionnée précédemment, le régime actuel doit expirer au début de 2006. Il serait donc avisé de la part du gouvernement du Japon de se lancer dans un dialogue transparent et ouvert avec les entreprises d'assurance-vie japonaises et étrangères afin d'élaborer et de mettre en œuvre toute loi associée à la réforme de la PPC.

Par souci de transparence pour le consommateur, l'Agence des services financiers analyse des données à un micro-niveau aux fins d'homologation des produits et des tarifs. Cette forme de contrôle entrave la concurrence parce qu'elle prend du temps et qu'elle freine l'innovation. Le

Canada reconnait les progrès réalisés depuis l'établissement de l'Agence des services financiers, mais demande que des efforts supplémentaires soient déployés afin que le système d'homologation *a priori* des produits soit remplacé par un système de notification accompagné de normes de présentation claires. La supervision devrait mettre l'accent sur les ratios de solvabilité, la suffisance du capital et des pratiques de comptabilité modernes et efficaces.

Il convient également de noter que le calcul de la réserve de base et de la marge de solvabilité utilisé pour les rentes variables n'est pas conforme aux pratiques reconnues à l'échelle internationale. Il pourrait être utile de s'inspirer de la méthode canadienne à ce chapitre pour arriver à une façon de faire qui recevrait l'approbation de la communauté internationale.

Enfin, on remarque des progrès notables dans la déréglementation de la distribution des produits d'assurance. Il serait bon de poursuivre sur cette lancée en étendant la portée des réformes déjà en place à de nouvelles catégories de produit. À titre d'exemple, la règle *kosei-in*, qui limite le nombre de produits pouvant être vendus à l'interne par les assureurs, devrait être éliminée, et les commissions versées par les compagnies d'assurance-vie aux agences qui vendent des polices d'assurance à la compagnie elle-même (ou à ses filiales) devraient être autorisées.

Services juridiques

Le Canada est particulièrement satisfait de l'adoption d'une loi qui a pour effet d'éliminer les restrictions qui rendaient ardue toute association entre les avocats japonais et les avocats étrangers qualifiés pour exercer le droit japonais. Nous suivrons de près l'élaboration des règles et des règlements associés à la mise en œuvre de cette loi.

Dans le contexte de la phase d'accès aux marchés des négociations en cours sur l'AGCS, le Canada a demandé au Japon d'améliorer ses engagements en matière d'accès aux marchés pour les services juridiques. Plus précisément, le Canada demande au Japon d'éliminer ses exigences de présence commerciale et les restrictions en ce qui a trait à la durée des séjours des conseillers juridiques étrangers fournissant des conseils sur les lois de leur pays d'origine ou sur le droit international.

Investissement

Dans son discours stratégique général à la Diète le 31 janvier 2003, le premier ministre japonais Junichiro Koizumi se disait complètement en faveur de l'investissement étranger direct (IED), qu'il qualifiait de stimulant pour l'économie du pays et d'élément essentiel à une croissance durable. Pour reprendre ses propos « L'investissement étranger direct au Japon se traduira par de nouvelles technologies et de nouvelles pratiques de gestion novatrices et donnera lieu à des perspectives d'emploi plus vastes. C'est pourquoi nous prendrons des mesures pour dépeindre le Japon comme une destination attrayante auprès des entreprises étrangères, en espérant que nous atteindrons notre objectif, qui est de doubler le montant cumulatif des investissements d'ici cinq ans ».

C'était la première fois qu'un premier ministre du Japon mentionnait l'IED dans un discours stratégique annuel. Suite à cette déclaration, le gouvernement japonais a pris quelques mesures positives visant à attirer l'investissement étranger direct. Ainsi, en avril 2003, le ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie (METI) a annoncé un projet dont l'objectif consiste à appuyer les initiatives régionales visant à attirer les entreprises étrangères. Pour ce faire, cinq régions seront sélectionnées, chacune bénéficiant de plans propres pour attirer l'IED, et serviront de modèles pour les autres gouvernements locaux. Par la suite, en mai 2003, la Japan External Trade Relations Organization (JETRO) a mis sur pied un guichet unique intitulé « Invest Japan » devant servir de source d'information et d'assistance aux investisseurs potentiels.

Le Japon est le pays d'Asie et d'Océanie ayant reçu la part la plus importante de l'investissement direct canadien à l'étranger en 2002. Au niveau des préfectures, on a constaté un désir accru d'attirer des capitaux étrangers, spécialement dans les secteurs de la haute technologie, quoique la croissance de l'investissement direct canadien ne se soit jusqu'ici manifestée que dans les grands centres urbains. Pour illustrer l'ampleur de l'investissement canadien au Japon, mentionnons que l'entreprise Manuvie se classe 16e au chapitre des employeurs étrangers au Japon.

Cela dit, des obstacles structuraux de longue date nuisent encore à l'IED au Japon. Au nombre de ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans l'ensemble, l'opacité de la bureaucratie, les réseaux d'acheteurs-

fournisseurs exclusifs et la non-mobilité de la main-d'œuvre, les règlements en matière de faillite et un manque de transparence financière, lesquels bloquent l'établissement et l'acquisition d'entreprises. Il est donc extrêmement difficile pour les investisseurs étrangers de procéder à des transferts de propriété et à des transactions de fusion ou d'acquisition. Au nombre des secteurs qui bénéficieraient d'une ouverture à l'investissement figurent les soins médicaux, l'éducation, le commerce de détail, les services publics, l'agriculture, les services postaux ainsi que les services de distribution, de consultation financière et de gestion de l'actif.

Le Japon est la troisième source d'IED au Canada (derrière les États-Unis et l'Union européenne) avec un capital de l'ordre de 8,6 milliards de dollars. Bien que l'investissement japonais direct au Canada permette à l'industrie canadienne d'accroître considérablement sa capacité de faire face à la concurrence sur le marché mondial, le Canada n'attire qu'une portion relativement mineure de l'investissement japonais direct à l'étranger.

Le secteur automobile attire la plus grande partie de l'IED, tendance qui s'est maintenue au cours des dernières années, ce qui témoigne de la bonne performance des automobiles japonaises sur le marché nord-américain. Les efforts du Canada visant à attirer l'investissement japonais au pays se sont concentrés dans six secteurs prioritaires en 2003, en l'occurrence l'agroalimentaire, l'industrie automobile, les produits chimiques, les technologies de l'information et des communications, les sciences de la vie ainsi que les métaux et les minéraux.

Même si les installations nouvelles attirent encore la majorité des investissements, les petits investissements, les partenariats stratégiques et les coentreprises sont de plus en plus courants. Ces décisions d'investissement émanent souvent des filiales japonaises établies en Amérique du Nord qui assument la responsabilité qui incombait auparavant à leur siège social du Japon. Des hauts fonctionnaires canadiens visitent fréquemment les bureaux des filiales nord-américaines des entreprises japonaises en plus de leur siège social au Japon afin de convaincre ces entreprises d'intensifier leurs investissements au Canada.

Chine

Aperçu

La République populaire de Chine (à l'exclusion de la Région administrative spéciale de Hong Kong) est le quatrième marché d'exportation en importance du Canada. En 2003, le total des exportations de marchandises canadiennes vers la Chine s'est élevé à 4,7 milliards de dollars, soit une hausse de 13 % par rapport à 2002. Au contraire, en 2003 toujours, la valeur totale des importations de marchandises en provenance de Chine a atteint 18,6 milliards de dollars, ce qui marque une hausse de 16 % par rapport à l'année précédente.

La Chine a accéléré la cadence de sa libéralisation et réaffirmé son engagement de réaliser des réformes économiques et sociales. Elle est désormais l'un des chefs de file de l'économie mondiale et représente un marché de biens et de services de plus en plus important sur la scène mondiale. Seuls les États-Unis, l'Union européenne et le Japon la surclassent au chapitre des importations. Fait notable, la Chine est le pays qui a attiré le plus d'investissement étranger direct en 2002.

Dans ses relations avec la Chine, le Canada a adopté une approche qui tient pleinement compte de l'importance croissante de ce pays sur la scène internationale. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est essentiel au maintien d'une relation à long terme et à l'intégration de la Chine aux institutions politiques et économiques mondiales et régionales.

Bien que la Chine offre des débouchés très intéressants, il y existe un nombre appréciable de difficultés et d'usages qui empêchent le Canada d'avoir accès au marché chinois. De plus, la Chine a conservé certains éléments de l'ancienne économie planifiée, particulièrement dans la conduite de certaines activités à caractère économique ou de projets d'envergure qui dépassent un seuil établi.

Dans le cadre des relations de haut niveau que maintiennent les deux pays, le Canada et la Chine ont adopté un processus formel de consultation pour examiner les questions relatives au développement économique, au commerce et à l'investissement. Ce processus est facilité par la tenue de rencontres bilatérales régulières, les

plus connues étant celles du Comité commercial et économique conjoint. Dans le cadre de ces rencontres, le Canada est à même d'exprimer ses préoccupations en matière d'accès aux marchés chinois et de faire valoir ses vues sur la question du développement économique de même que sur l'importance de la transparence et d'un système commercial fondé sur des règles.

La Chine a officiellement accédé à l'Organisation mondiale du commerce le 11 décembre 2001. Les engagements importants qu'a pris la Chine pour abaisser sensiblement les obstacles au commerce et à l'investissement et pour accroître la prévisibilité et la transparence de son régime commercial vont radicalement transformer l'économie du pays et sa gouvernance. Ces transformations créeront par ailleurs de nombreux débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens dans des secteurs dans lesquels les entreprises canadiennes jouissent d'un avantage comparatif. La Chine devra continuer de surmonter des difficultés énormes pour assurer la mise en œuvre intégrale de l'Accord et pour poursuivre ses réformes économiques. À long terme cependant, la croissance économique et la prospérité du pays n'en seront que plus grandes.

À titre de membre de l'OMC qui détient une part considérable du marché mondial, la Chine joue un rôle important dans les négociations multilatérales du Cycle de Doha. Le Canada continuera de susciter la participation de la Chine à cet égard.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les autorités chinoises ont accepté qu'une banque canadienne offre des services de change locaux à Guangzhou, qu'une autre banque investisse dans un fonds commun de placement et que deux compagnies d'assurance-vie canadiennes entreprennent des démarches pour étendre leurs activités à Beijing.
- Les autorités chinoises ont remplacé le droit de douane variable sur le papier journal par un droit *ad valorem* réduit et plus souple.
- À la suite des plaintes exprimées par le Canada et d'autres pays relativement aux règlements s'appliquant aux entreprises étrangères offrant des services financiers, les autorités chinoises ont officiellement proposé de réduire leurs exigences minimales en capital imposées pour l'expansion des compagnies d'assurance-vie.
- La Chine a consenti à cesser de diviser les contingents tarifaires (CT) entre les importations aux fins de traitement et de réexportation et les importations aux fins de consommation intérieure.
- L'ACIA et l'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine (AQSIQ) ont signé un protocole d'entente sur la coopération en matière de protection des végétaux.
- L'AQSIQ et l'ACIA ont convenu des modalités qui régiront les travaux d'un groupe de travail sur les micro-organismes et les résidus chimiques.
- L'ACIA et l'AQSIQ ont signé un protocole d'entente pour une collaboration sur les encéphalopathies spongiformes transmissibles.
- De nouveaux règlements ont été mis en œuvre par le gouvernement chinois régissant les produits de la viande et de la mer sans que cela n'occasionne de perturbations dans les échanges commerciaux.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions auprès du gouvernement chinois afin qu'il supprime les mesures liées à l'ESB appliquées aux importations en provenance du Canada.
- Continuer de s'attaquer aux problèmes soulevés par les nouveaux règlements adoptés par la Chine dans les secteurs des services bancaires, de l'assurance et de la gestion de fonds.
- Continuer de se pencher sur les préoccupations exprimées par l'industrie en ce qui concerne les lourdes exigences imposées par les autorités chinoises aux entreprises qui veulent renouveler leur certification ou leur homologation en vertu du nouveau régime.
- Continuer d'insister auprès de la Chine pour qu'elle réduise la taxe sur la valeur ajoutée imposée aux aéronefs de petite et moyenne taille, comme les avions de transport régional à réaction, de manière à ce qu'elle soit équivalente à la taxe sur la valeur ajoutée imposée aux avions à grande capacité.
- Continuer à insister pour que la Chine assouplisse sa position tarifaire sur les graines de canola et aligne ces droits sur ceux appliqués au soja.
- Poursuivre les interventions visant à supprimer les restrictions que la Chine impose à l'importation de produits du cerf et de l'élan.
- Continuer d'étudier les problèmes d'accès aux marchés qui se présentent et chercher à obtenir un meilleur accès aux marchés pour les produits agricoles canadiens.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Négociations relatives à l'accession à l'Organisation mondiale du commerce

Depuis son accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Chine déploie des efforts considérables pour remplir ses engagements et effectue des progrès tangibles sur plusieurs plans. La Chine procède à la réforme de ses systèmes de gestion des activités économiques internationales pour les rendre conformes aux règles de l'OMC. À l'échelle nationale, la Chine jette des bases juridiques solides en vue de la réalisation de ses engagements envers l'OMC. La Chine réduit la gamme des produits contingentés et assujettis à d'autres restrictions concernant la délivrance de permis et réduit les tarifs douaniers dans plus de 5 000 lignes tarifaires, ce qui lui permettra d'atteindre un niveau tarifaire global de 12 % d'ici 2005, conformément à son engagement. Il est évident que les contrôles macroéconomiques et les ajustements par voie administrative cèdent la place aux indicateurs du marché et aux mécanismes de marché, ce qui accélérera l'établissement d'une économie de marché en Chine. La structure de l'économie chinoise, les relations entre le gouvernement et l'industrie ainsi que les structures, les formalités et les cadres juridique et réglementaire du gouvernement subiront également des changements en profondeur qui s'échelonneront sur une longue période.

Le Canada et d'autres parties continueront de voir à ce que la Chine respecte les règles de l'OMC en vertu desquelles elle doit observer les principes de transparence et consulter ses partenaires commerciaux avant de mettre en œuvre des nouvelles politiques et procédures.

Un mécanisme d'examen transitoire (MET) a été mis en place dans le cadre du processus d'accession de la Chine. Cet examen aura lieu chaque année pendant les huit premières années suivant l'accession de la Chine, puis à la dixième année. Cet examen permet aux membres de l'OMC de vérifier si la Chine réalise ses engagements conformément aux règles de l'OMC. Le Canada participe activement à ce processus.

Réalisation des engagements de la Chine à l'égard de l'OMC : faits saillants

Le 1er janvier 2003, la Chine a introduit toute une gamme de réductions tarifaires, notamment sur des exportations canadiennes clés et des exportations éventuelles. Par exemple, les tarifs ont été réduits pour le whisky (qui est passé de 37,5 % à 28,3 %), les moules à compression pour le plastique (de 3 % à 0 %) et la plupart des crevettes (de 11,3 % à 5 %).

En outre, la Chine s'est engagée à atteindre les objectifs suivants en 2004 :

- poursuivre la réduction des tarifs dans plusieurs autres lignes tarifaires;
- continuer à augmenter les contingents tarifaires pour l'huile de canola et le blé;
- permettre que des entreprises du secteur des services de distribution appartiennent majoritairement à des intérêts étrangers;
- lever d'autres restrictions géographiques dans les secteurs de l'assurance et des services bancaires;
- autoriser des banques étrangères à offrir des services de change locaux aux entreprises chinoises (et non seulement aux entreprises étrangères et aux étrangers).

Pour obtenir plus d'information sur l'accession de la Chine à l'OMC, vous pouvez consulter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-fr.asp*).

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Chine a interdit l'importation en provenance du Canada de bovins vivants, de viande et de produits de la viande, y compris les embryons, le sperme, le suif et l'alimentation animale confectionnée à partir de ruminants. Les importations de cosmétiques canadiens sont également touchées par cette interdiction. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris la Chine, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Le cerf, l'élan et les produits qui en sont tirés

Au mois d'août, le Canada a appris que la Chine suspendait la délivrance des permis d'importation du bois de velours canadien par crainte de l'encéphalopathie des cervidés chez le cerf et l'élan. Le Canada participe à des

discussions techniques avec les autorités chinoises dans l'optique de reprendre ce commerce.

Règlement relatif à l'importation d'organismes génétiquement modifiés

Le ministère chinois de l'Agriculture a adopté, en mai 2001, un nouveau règlement sur l'innocuité des produits agricoles contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM). Depuis, le ministère de la Santé et l'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine ont tous les deux adopté des règlements supplémentaires sur les aspects suivants : étiquetage, recherche, production, commercialisation, mouvement, et importation et exportation des produits agricoles contenant des OGM.

La Chine a mis en place des mesures provisoires en mars 2002 afin de ne pas interrompre le commerce en attendant la conclusion des essais et des approbations des OGM approuvés à l'étranger. Ces mesures provisoires, qui devaient être éliminées le 20 décembre 2002, ont été modifiées, puis maintenues en vigueur jusqu'au 20 septembre 2003, une échéance qui a été repoussée une fois de plus au 20 avril 2004. De plus, le ministère de la Santé a depuis laissé savoir qu'il collaborerait avec le ministère de l'Agriculture pour que les deux ministères agissent de concert et évitent les dédoublements. L'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine n'a pas encore confirmé le calendrier de mise en œuvre de ces mesures.

Les expéditions de canola et d'huile de canola se déroulent aux termes des règlements provisoires, sans aucune perturbation apparente.

Les essais en champ de sept variétés de canola transformé ont été réalisés et des tests de salubrité sur le canola ont commencé le 8 octobre 2003. Les résultats devront être évalués à temps pour l'octroi des certificats de sécurité permanents afin de respecter l'échéance des mesures provisoires, fixée au 20 avril 2004.

Règlements techniques et normes

Depuis qu'elle a accédé à l'OMC, la Chine progresse dans la mise en œuvre de ses engagements à l'égard de l'OMC au chapitre des règlements techniques et des normes. En vertu de ces engagements, la Chine doit établir des points de renseignements sur les règlements, améliorer la transparence en avisant l'OMC des nouveaux règlements mis en place et veiller à ce que les normes, les règlements techniques et les procédures de vérification de la conformité soient les mêmes pour les produits importés et les produits chinois. La Chine a créé un nouveau système de certification obligatoire des produits, appelé la China Compulsory Certification (CCC). Les produits touchés (plus de 130 produits) par les règlements doivent recevoir la marque obligatoire CCC avant d'être exportés en Chine. Cette marque de certification, administrée par la Certification and Accreditation Administration of the PRC (CNCA – Administration de certification et d'accréditation de la République populaire de Chine), s'applique tant aux produits importés qu'aux produits d'origine nationale et remplace les anciennes marques qui étaient mises en œuvre différemment pour les marchandises importées et les marchandises chinoises. Toutefois, certains problèmes sont apparus pendant la transition; en effet, les fournisseurs s'inquiètent des lourdes exigences auxquelles ils doivent se plier pour obtenir une certification en vertu du nouveau système chinois, ce qui suppose dans bien des cas des visites coûteuses d'inspection des installations des producteurs. Le Canada continuera de suivre de près cette question.

Services financiers

La Chine a mis en place des nouveaux règlements dans les domaines des services bancaires, des assurances et de la gestion de fonds. Ces règlements se sont traduits par une amélioration de la transparence et ont contribué à faciliter la concurrence et l'investissement étranger. Toutefois, ces règlements posent quelques problèmes que nous tentons de régler. La réglementation sur les services bancaires prévoit des normes de fonds propres très élevées et inflexibles et d'autres dispositions qui limitent la capacité des banques canadiennes d'élargir leurs réseaux de succursales et de financer des activités de prêt. La réglementation sur la gestion des fonds contient des restrictions injustifiées sur le choix des partenaires. La réglementation sur les assurances n'est toujours pas claire et exige un capital et une réserve élevés. De plus, la délivrance de permis pour de nouvelles activités et de nouveaux produits dans tous les sous-secteurs des services financiers demeure assujettie à des procédures d'approbation complexes comptant souvent plusieurs étapes.

Maisons à ossature en bois de type canadien

Environ 10 % seulement des Chinois qui habitent en milieu urbain sont propriétaires de leur résidence; toutefois, le gouvernement chinois incite maintenant les gens à acheter leur propre résidence. Selon les estimations, de 9 à 18 millions de nouvelles unités d'habitation sont mises en chantier chaque année. Bien qu'elles n'entrent dans les choix envisagés que depuis quelques années, les constructions à ossature en bois du Canada gagnent du terrain en Chine sur le marché naissant des maisons individuelles et des maisons de ville. Le nombre de nouvelles maisons à ossature en bois construites en Chine pourrait passer à 50 000 par année d'ici 2012, comparativement à 500 maisons en 2x4 construites en 2002. Le marché chinois offre donc des débouchés pour les producteurs canadiens de bois à dimensions spécifiées de panneaux à copeaux orientés et de contreplaqué ainsi qu'aux fournisseurs de produits et de services connexes en Chine.

Taxe sur la valeur ajoutée appliquée aux aéronefs

Les aéronefs à forte capacité (plus de 25 tonnes) sont actuellement assujettis à une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de l'ordre de 5 %, un taux de beaucoup inférieur à la TVA de 17 % appliquée aux aéronefs de moindre capacité, comme les avions de transport régional à réaction produits au Canada. Nous soutenons que cette pratique non seulement entrave les efforts des compagnies aériennes chinoises qui cherchent à étendre leurs réseaux régionaux et à se doter de moyens de répondre aux changements dans la demande, mais limite également la capacité de tous les manufacturiers d'aéronefs de petite taille à vendre leurs produits en Chine.

Investissement

En 2002, la Chine a été la principale destination de l'IED, tous pays confondus. L'investissement direct canadien en Chine a sans cesse augmenté ces dernières années, passant de 419 millions de dollars en 1997 à 667 millions de dollars en 2002 (en 2002, l'investissement direct de la Chine au Canada s'élevait à 224 millions de dollars). Le montant moyen des nouveaux investissements augmente continuellement et le gros de ces investissements est destiné non plus à de petites entreprises familiales, mais aux activités sophistiquées de multinationales. La Chine étant une source d'IED de plus en plus importante, le Canada intensifie donc ses efforts auprès de celle-ci pour attirer l'investissement, se donnant, à cette fin, une image de destination de choix.

Hong Kong

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong jouit d'une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques, et elle conservera cette autonomie jusqu'en 2047. Hong Kong possède son propre système fiscal et ne verse ni recettes ni taxes au gouvernement central. Le dollar de Hong Kong, qui est arrimé au dollar américain, a toujours cours légal. Hong Kong reste un port franc et un territoire douanier distinct. Cette économie distincte est membre de l'APEC et de l'OMC sous l'appellation « Hong Kong, République populaire de Chine ».

Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne dresse pratiquement aucun obstacle à l'accès à ses marchés ou à la conduite des affaires. À part les taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, l'alcool et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes continuent de jouir d'un excellent accès aux marchés hong-kongais et aucun problème d'accès bilatéral n'est en suspens. En 2003, les exportations canadiennes à destination de Hong Kong se sont élevées à 1,1 milliard de dollars, et les importations canadiennes en provenance de Hong Kong se chiffraient à 858 millions de dollars. Les échanges de services sont très importants. Le gouvernement de Hong Kong continue d'élaborer ses propres politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue de s'appliquer aussi bien au commerce des produits et services qu'à l'investissement. En outre, en plus de constituer un marché intéressant en soi, Hong Kong est le plus grand port de la Chine et l'entrepôt de la plupart des importations et des exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulièrement pour ce qui est des produits exportés par les petites et moyennes entreprises.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions afin que Hong Kong suspende ses mesures de restriction liées à l'ESB à l'encontre des importations en provenance du Canada.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), Hong Kong a interdit l'importation de bœuf et de produits du bœuf canadiens. Le Canada a parfaitement tenu au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris Hong Kong, des résultats de ses enquêtes et des mesures qu'il a prises pour faire face à cette situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Investissement

En 2002, Hong Kong se situait au 8e rang des investisseurs au Canada grâce à des flux d'investissements de 5 milliards de dollars. Le Canada a pour sa part investi 2,8 milliards de dollars à Hong Kong, largement concentrés dans le secteur des services financiers. En règle générale, les investisseurs canadiens font face à très peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong, qui offre une excellente infrastructure, des taux d'imposition peu élevés et des possibilités d'investissement direct à grande valeur ajoutée.

République de Corée

Aperçu

La Corée est la troisième destination en importance de nos exportations de marchandises en Asie-Pacifique (derrière le Japon et la Chine) et la huitième dans le monde. En 2003, les exportations de marchandises canadiennes vers la République de Corée ont totalisé près de 1,9 milliard de dollars, et les importations canadiennes en provenance de Corée, 5,1 milliards de dollars. Malgré la libéralisation considérable survenue après la crise financière coréenne de 1997, la politique économique de la République de Corée vise à protéger l'industrie nationale et à encourager les exportations, tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation, les formalités d'importation et les normes sociales favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien que les formalités d'importation aient été libéralisées au cours des dernières années, d'importants obstacles et des règles intransigeantes subsistent dans certains secteurs.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial Canada-Corée, mis sur pied en avril 1994, tente d'accroître la collaboration dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du Groupe de travail pour un partenariat spécial s'occupe précisément des questions relatives à l'accès aux marchés, alors qu'un autre a été créé dans le but d'accroître la collaboration entre le secteur privé des deux pays, en se concentrant dans un premier temps sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications.

En 2002, le Canada a entrepris des discussions approfondies et continues avec les autorités techniques afin de résoudre les questions sanitaires et phytosanitaires en suspens.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Des restrictions liées à l'ESB sur les importations de sperme de bœuf en provenance du Canada ont été supprimées le 2 octobre 2003.
- Des importations d'aliments canadiens pour animaux contenant de la viande de poulet ont été approuvées le 24 octobre 2003
- L'approbation relative à la vente de viande de phoque destinée à la consommation humaine a donné lieu aux premiers envois de produits canadiens.
- La mise en place d'un contingent tarifaire de 160 000 tonnes sur les pois fourragers a été annoncée en 2004, au taux de 2 %.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions visant la levée des mesures coréennes liées à l'ESB à l'encontre des importations en provenance du Canada.

- Continuer de surveiller chaque année les droits effectivement appliqués, lesquels peuvent être ajustés, afin de s'assurer qu'il n'y a pas réduction de l'accès aux marchés pour les produits canadiens.
- Continuer de faire pression sur la Corée pour instaurer la parité tarifaire entre des produits concurrents comme l'huile de canola, l'huile de soja, les pois fourragers et d'autres produits fourragers.
- Faire pression pour que des changements soient apportés aux procédures de passation des marchés publics concernant le soja.
- Presser la Corée de conclure une entente sur des protocoles phytosanitaires touchant les tomates et les pommes de terre de semence.
- Mettre en œuvre les protocoles phytosanitaires visant le marquage des produits de bois d'œuvre résineux approuvés.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), la Corée a interdit l'importation en provenance du Canada de bovins, de viande et de produits de la viande de ruminants, y compris le sperme, les embryons, les ovules, le suif, la gélatine et le collagène. Cette interdiction s'appliquait également aux aliments pour animaux contenant de la farine de viande de volaille, des abats de volaille et de la farine d'os de volaille. En octobre, les autorités coréennes ont accepté de reprendre les importations de sperme bovin canadien. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Corée, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à cette situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Huile de canola

Le Canada continue de viser la parité tarifaire entre l'huile de canola et les produits concurrents comme l'huile de soja, ainsi que l'élimination de la progressivité des droits de douane (de faibles droits aux matières premières et des droits plus élevés aux produits transformés). La Corée impose des droits de 10 % sur l'huile de canola brute et de 30 % sur l'huile transformée. L'huile de canola est la seule huile alimentaire importée assujettie à ce traitement. En effet, la Corée impose des tarifs de 5,75 % à l'huile de soja, qu'elle soit brute ou transformée.

Viande de phoque

Depuis 1995, les exportateurs canadiens se plaignaient du fait que la Corée maintenait une interdiction *de facto* d'importer de la viande de phoque. En mars 2003, à l'issue de nombreuses interventions du Canada, la Corée a amendé son code alimentaire pour permettre l'importation de viande de phoque destinée à la consommation humaine. En avril 2003, les représentants canadiens et coréens ont convenu d'exigences précises applicables à l'importation de viande de phoque. Depuis, le Canada a exporté l'équivalent d'environ 1,2 million de dollars de viande de phoque en Corée.

Droits de douane sur les pois fourragers

La Corée va appliquer un traitement douanier différent aux pois secs destinés à la consommation humaine et aux pois fourragers, et mettre en place un contingent tarifaire (CT) sur les pois fourragers. Elle va appliquer des droits de douane de 27,9 % sur les pois secs et de 2 % sur les pois fourragers jusqu'à un volume fixé à 160 000 tonnes. Les importations de pois fourragers au-delà de ce contingent seront taxées au taux douanier appliqué aux pois secs. Les taux de droit appliqués à la plupart des produits fourragers concurrents sont les suivants : orge 20 %; blé (destiné à la mouture ou aux aliments pour bétail) 2,6 %; semences de lupin 0 %. Ce nouveau CT permettra l'importation de pois secs jusqu'à un certain volume à un taux réduit et représente une amélioration par rapport aux mesures précédemment en vigueur, mais n'assure pas une parité complète avec les autres types d'aliments pour animaux. On va donc tâcher d'atteindre cette parité dans le cadre des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres qu'administre la Société coréenne de commercialisation de l'agriculture et de la pêche interdit aux importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja alimentaire de première qualité et à prix élevé que produit le Canada. La Corée a fixé un contingent tarifaire pour les graines de soja destinées à la

consommation humaine, pour lequel elle applique un processus d'appel d'offres international ouvert, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, qui ne permet pas de relever le prix en fonction de la qualité, de soumissionner de petits marchés ou d'établir des contrats de longue durée. La Corée produit moins de 40 % du soja qu'elle consomme et n'arrive pas actuellement à fournir aux transformateurs le produit de haute qualité dont ils ont besoin.

Bois d'œuvre résineux

À l'heure actuelle, la Corée exige que tout le bois d'œuvre résineux canadien qui lui est destiné soit séché au séchoir et subisse un traitement thermique afin que tous les phytoravageurs soient éliminés. À la suite d'une rencontre en juillet 2003, la Corée a accepté, en principe, que le bois d'œuvre canadien subisse un traitement thermique sans exiger un certificat phytosanitaire de la part de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). Au lieu de cela, l'ACIA et le Service national de la quarantaine phytosanitaire de la Corée envisagent le recours à une estampille apposée sur le bois d'œuvre par un organisme approuvé par l'ACIA, un moyen, selon les deux organismes, davantage économique d'exercer un contrôle sur les risques phytosanitaires afin de les réduire le plus possible. Les deux parties travaillent actuellement à peaufiner le nouveau régime.

Tomates

Les exportations de tomates en provenance de la Colombie-Britannique sont interdites en Corée, ce pays invoquant la présence de la moisissure bleue au Canada. Pourtant, la Colombie-Britannique est exempte de moisissure bleue, dont les tomates ne sont même pas porteuses. Le Canada propose des mesures d'atténuation afin d'éliminer tout risque phytosanitaire en se fondant sur des données biologiques qui ont été transmises à la Corée.

Pommes de terre de semence

La Corée interdit l'importation de pommes de terre de semence en provenance du Canada parce que les autorités craignent qu'elles soient porteuses de diverses maladies. Le Canada a proposé des mesures d'atténuation, et les discussions entre les autorités techniques se poursuivent.

Encéphalopathie des cervidés : produits de l'élan et du cerf

Le 28 décembre 2000, la Corée a suspendu l'importation de cervidés vivants et de leurs produits (produits de l'élan et du cerf) provenant du Canada et des États-Unis en raison d'inquiétudes liées à l'encéphalopathie des cervidés. Le Canada a engagé des discussions techniques avec les autorités coréennes dans l'optique de reprendre les échanges commerciaux.

Miel

Le contingent tarifaire actuel sur le miel est de 420 tonnes. Le droit de douane appliqué au volume importé dans les limites de ce contingent est de 20 %, et le volume importé au-delà de ce seuil est assujetti à un tarif de 243 %. Dans le cadre du processus d'appel d'offres pour les droits d'importation, le prix du miel devient un facteur déterminant; or, il est difficile pour les produits de haute qualité ou les produits plus chers, d'être concurrentiels dans le cadre du contingent tarifaire.

Marchés publics

L'Accord Canada-Corée sur les achats de matériel de télécommunications a été mis en œuvre le 1er septembre 2001. Cet accord garantit aux fournisseurs canadiens un accès non discriminatoire aux marchés publics lancés par la société de télécommunications d'État, Korea Telecom. En 2002, le gouvernement coréen a vendu tous ses intérêts dans Korea Telecom et a demandé au Canada de rayer de l'Accord toute référence à Korea Telecom. Le Canada étudie cette demande.

Taïpei chinois (Taïwan)

Aperçu

En 2003, les exportations canadiennes de marchandises à destination du Taïpei chinois ont totalisé 1,2 milliard de dollars. Le Taïpei chinois était au cinquième rang des marchés d'exportation du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, absorbant 5,5 % de nos exportations totales dans la région. La valeur totale des importations canadiennes de marchandises en provenance du Taïpei chinois s'élevait en 2003 à 3,8 milliards de dollars.

L'économie du Taïpei chinois demeure fortement tributaire du commerce. Le Taïpei chinois est un important exportateur de même qu'une importante source d'investissement dans la région, particulièrement en Chine et en Asie du Sud-Est. De plus, cette zone est un importateur de plus en plus important de cette région du monde. Ensemble, ces conditions incitent le Taïpei chinois à s'ouvrir aux échanges et à libéraliser son marché. Toutefois, des pressions protectionnistes continuent de s'y exercer, en particulier dans le secteur agricole et agroalimentaire.

Le Taïpei chinois a officiellement accédé à l'OMC le 1er janvier 2002. Comme ce territoire est un important marché d'exportation pour les fournisseurs canadiens, son adhésion au système commercial international fondé sur des règles a constitué un progrès notable. Le Taïpei chinois a mis en place d'importantes réformes et mesures de libéralisation pour faire en sorte que son régime commercial et économique soit conforme au cadre de l'OMC. Une des conséquences les plus importantes de l'accession du Taïpei chinois à l'OMC est qu'en vertu du principe de non-discrimination entre les pays membres, les États-Unis perdront l'accès préférentiel au marché dont ils jouissaient pour un nombre élevé de produits.

Négociations relatives à l'accession à l'Organisation mondiale du commerce

Le Taïpei chinois a mis en œuvre plusieurs améliorations en matière d'accès aux marchés pour les produits et services qu'il a négociées avec le Canada et les autres membres de l'OMC. Parmi ces conditions figurent l'élimination des droits de douane dans certains secteurs en vertu du principe zéro pour zéro, et des réductions ou des harmonisations des droits de douane sur des produits qui intéressent le marché d'exportation canadien comme les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, le papier et les instruments médicaux. Avant d'accéder à l'OMC, le Taïpei chinois avait déjà signé l'Accord sur les technologies de l'information dans le cadre duquel il consentait à abolir tous les droits de douane sur des produits précis de technologie de l'information. Les fournisseurs canadiens ont donc obtenu un accès plus large et plus sûr pour ces produits, comme pour d'autres produits industriels prioritaires, par exemple les contreplaqués et les produits de l'aérospatiale. L'accès des fournisseurs canadiens au marché de l'automobile demeure favorable, le Taïpei chinois ayant commencé à libéraliser son régime d'importation dans ce secteur.

Le Taïpei chinois a également amélioré l'accès à son marché pour un nombre important de produits agricoles, de produits agroalimentaires, de poissons et de produits de la mer, dont les produits de viande, les céréales et les oléagineux ainsi que les aliments transformés. Pour les fournisseurs d'huile de canola et les fournisseurs de bœuf, l'accession du Taïpei chinois à l'OMC signifie un accès plus ouvert et plus équitable au marché. Avant d'accéder à l'OMC, le Taïpei chinois avait commencé à abolir les interdictions à l'importation, sur les abats entre autres, et sur plusieurs espèces de poisson, dont le maquereau, les sardines et le hareng, et il a maintenant terminé ce travail.

Dans le secteur des services, le Taïpei chinois a pris des engagements qui représentent un grand intérêt pour le Canada, en particulier dans le secteur des services financiers, des services de télécommunications de base et avancés, et les services professionnels.

Le Taïpei chinois a par ailleurs demandé d'adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics et a accepté, dans certains secteurs d'activités présentant un grand intérêt pour le Canada, de faire certaines concessions en matière d'accès aux marchés. Le Taïpei chinois a assuré la communauté internationale que ses procédures d'appel d'offres seront équitables et transparentes et respecteront en tout point l'Accord de l'OMC sur les marchés publics. Malgré cet engagement, le processus d'appel d'offres pour des projets publics continue de donner souvent l'avantage aux fournisseurs locaux.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Le Taïpei chinois a supprimé son interdiction, liée à l'ESB, d'importer des embryons de bœuf, de mouton et de chèvre en provenance du Canada.
- Des modifications ont été apportées au code de bâtiment de Taïwan, de sorte que le bois d'œuvre résineux est désormais autorisé pour les constructions à ossature en bois.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les interventions auprès du Taïpei chinois afin qu'il supprime les mesures liées à l'ESB encore en vigueur relativement aux importations en provenance du Canada.

- Surveiller l'exécution par le Taïpei chinois de ses obligations dans le cadre de l'OMC, en ce qui concerne l'incidence de ces dernières sur l'accès à des segments de marché susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes.
- Soutenir la candidature du Taïpei chinois à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics.
- Conclure un accord sur les protocoles phytosanitaires pour les tomates de serre en grappe et les pommes de terre de consommation et de semence.
- Faire pression sur le Taïpei chinois pour qu'il mette en place la parité tarifaire en ce qui a trait aux pois fourragers et au tourteau de soya.
- Encourager le Taïpei chinois à procéder rapidement à des inspections et à délivrer des autorisations relativement aux aliments canadiens pour animaux familiers, de façon à ce que les exportations puissent reprendre.
- Encourager le Taïpei chinois à adopter une norme pour le vin de glace importé.
- Encourager le Taïpei chinois à reconnaître l'équivalence des normes régissant les produits du bois.
- Continuer de faire pression sur le Taïpei chinois pour qu'il reconnaisse l'équivalence des régimes canadien et américain de contrôle de la qualité en ce qui a trait aux instruments médicaux.
- Continuer de faire pression sur le Taïpei chinois pour que le Canada soit prévenu à l'avance de tout changement prévu à la réglementation qui risque de se répercuter sur les échanges de produits agricoles.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Taïpei chinois a imposé une interdiction temporaire d'importer de la viande et des produits de la viande en provenance du Canada, y compris les abats, les aliments pour animaux, le suif et les embryons. Le 27 août, les autorités du Taïpei chinois ont levé l'interdiction qui frappait les importations d'embryons de bœuf, de mouton et de chèvre. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Taïpei chinois, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à cette situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Tomates de serre en grappe

Tant l'industrie des légumes de serre canadienne que les importateurs du Taïpei chinois ont manifesté leur intérêt pour le commerce de tomates de serre en grappe. Le Canada cherche à obtenir l'accès au marché pour les tomates en grappe cultivées en serre de la Colombie-Britannique. Le Taïpei chinois persiste à n'importer que les tomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région exempte du mildiou de la pomme de terre de type A-2, maladie présente partout dans le monde et à laquelle les tomates sont vulnérables.

Pommes de terre de consommation et de semence

Le Taïpei chinois interdit actuellement l'importation de pommes de terre de semence en provenance de toutes les provinces canadiennes à l'exception du Nouveau-Brunswick, de l'Île-du-Prince-Édouard et du Québec par crainte du mildiou de la pomme de terre de type A-2 et du nématode doré. Le Taïpei chinois refuse d'accepter les données recueillies grâce au programme de certification de l'Agence canadienne d'inspection des aliments auquel sont soumises les pommes de terre de semence. Ce programme vise à détecter la présence du mildiou de la pomme de terre de type A-2 dans l'ensemble du Canada. Si l'on compare avec les exigences auxquelles doivent souscrire d'autres pays, le traitement auquel est soumis le Canada de la part du Taïpei chinois est injuste.

Pois fourragers

Le Taïpei chinois applique le même taux tarifaire à l'importation des pois fourragers qu'à l'importation des pois destinés à la consommation humaine. Cette mesure occasionne un désavantage concurrentiel pour les pois fourragers canadiens par rapport au tourteau de soja utilisé pour les aliments pour animaux. Lors des négociations en vue de son accession à l'OMC, Le Taïpei chinois a consenti à réduire graduellement son taux tarifaire sur les pois fourragers jusqu'à l'éliminer d'ici 2007. Aucun taux tarifaire n'est appliqué au tourteau de soja à l'heure actuelle.

Vin de glace

L'Association des vignerons du Canada et ses établissements vinicoles membres se sont plaints de la présence de « faux vin de glace » sur le marché du Taïpei chinois, ce qui nuit à la performance du vin de glace canadien portant le sceau Vintners Quality Alliance (VQA) et à l'appréciation et à l'acceptation du produit par les consommateurs. En conséquence, le Canada aimerait que le Taïpei chinois suive son exemple de même que celui des États-Unis et des pays de l'Union européenne qui ont adopté des normes de qualité minimales pour le vin de glace.

Aliments pour animaux familiers

Le Taïpei chinois interdit actuellement l'importation d'aliments pour animaux familiers canadiens fabriqués à base de ruminants. Avant l'annonce du Canada relative à la détection d'un cas d'ESB, les aliments pour animaux familiers représentaient un produit d'exportation important pour le Canada sur le marché du Taïpei chinois. Le Canada a engagé des discussions techniques avec le Taïpei chinois dans l'intention de reprendre les échanges commerciaux.

Bois d'œuvre résineux

Le Taïpei chinois est un marché important pour le bois d'œuvre résineux, mais seulement pour les catégories inférieures servant à l'emballage. Si le marché est ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, les institutions financières et les sociétés d'assurance craignent que le code du bâtiment en bois de l'île ne soit pas assez prescriptif pour garantir une qualité adéquate, si bien que la croissance se fait attendre sur ce marché. En mai 2003, le Taïpei chinois a apporté des modifications à certaines dispositions de son code du bâtiment en bois, autorisant l'utilisation du bois d'œuvre résineux dans la construction à ossature en bois. L'industrie canadienne des produits du bois travaille avec les pouvoirs publics du Taïpei chinois à la reconnaissance de l'équivalence des normes des deux pays régissant divers produits de bois de construction et à la prestation de formation technique à l'industrie locale.

Consultations sur la modification de la réglementation du secteur agricole

Le Canada a fait savoir à la Commission du commerce extérieur du Taïpei chinois qu'il estimait que les changements devant être apportés aux règlements se rapportant à l'importation de produits alimentaires devaient faire l'objet de consultations préalables. Par exemple, en 2002, un changement dans l'application des règlements sur l'importation de poissons et des fruits de mer vivants (comme le homard) a été mis en œuvre sans que les bureaux commerciaux étrangers et les importateurs en aient été avisés au préalable. Ce changement a entraîné l'interruption de l'importation en provenance du Canada de homards vivants, qui sont très fragiles. En 2003, le Taïpei chinois a bien avisé le Canada des modifications à ses critères de quarantaine pour l'importation de végétaux et de produits végétaux, mais seulement le jour même de la mise en œuvre de ces modifications, ne laissant du coup aucune possibilité pour le Canada de demander des éclaircissements avant que les mesures ne soient appliquées.

Australie

Aperçu

En 2003, les échanges commerciaux entre le Canada et l'Australie ont totalisé 3,1 milliards de dollars, une hausse de 5,8 % par rapport à l'année précédente. Cette année-là, les importations australiennes en provenance du Canada ont totalisé 1,4 milliard de dollars, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie atteignaient 1,6 milliard de dollars. Les principales exportations canadiennes en Australie demeurent les moteurs et les pièces d'automobile, l'équipement militaire, les composantes de matériel de télécommunications et le porc.

Les flux d'investissement direct canadien ont fait un bond en 2002, passant de 4,5 milliards de dollars en 2001 à 8,5 milliards de dollars en 2002. Cette hausse est principalement due au grand nombre d'entreprises canadiennes ayant acquis des intérêts dans l'industrie minière australienne. À l'heure actuelle, on estime à plus de 30 % la part que détiennent les entreprises canadiennes dans les gisements d'or de l'Australie.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, attribuables à la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, à leurs structures fédérales comparables et à des rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux de la nation la plus favorisée, bien qu'ils comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits.

Certains obstacles non tarifaires importants ont une incidence sur l'accès aux marchés. En outre, l'accès des produits et des services canadiens est restreint par les normes de produits, les pratiques relatives aux marchés publics (qui varient d'un secteur à l'autre et du Commonwealth aux États), ainsi que par la législation sur les sanctions commerciales (l'Australie est l'un des pays qui recourt le plus aux mesures antidumping et aux droits compensateurs).

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités australiennes pour qu'elles accordent un meilleur accès au marché du porc canadien et pour s'assurer que l'analyse finale du risque à l'importation, dont la publication est prévue en 2004, ne donnera pas lieu à de plus amples restrictions.
- Suivre de près l'application des droits antidumping imposés par l'Australie sur les exportations canadiennes de blindage de broyeur.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Pendant plusieurs années, l'Australie a maintenu certaines exigences dans le but d'empêcher l'importation de produits du porc non transformés, que ce soit en provenance du Canada ou d'ailleurs, en raison de présumées inquiétudes liées à la santé des animaux et au syndrome dysgénésique respiratoire porcin. L'Australie exigeait que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Australie. Ces mesures font augmenter le prix du porc canadien et empêchent les exportateurs canadiens d'avoir accès directement au marché au détail australien. Le Canada juge que ces restrictions sont excessives et poursuit ses interventions pour régler la question.

En mai 1998, les autorités australiennes ont proposé une analyse générale du risque à l'importation du porc et ont demandé l'opinion du public. En janvier 2001, Biosecurity Australia a publié un document de réflexion sur lequel le Canada s'est prononcé, notamment en ce qui concerne la question du syndrome dysgénésique respiratoire porcin. Le Canada s'est de nouveau prononcé le 13 octobre 2003 sur l'ébauche de l'analyse générale distribuée le 12 août 2003. La version finale de l'analyse devrait paraître au courant de l'année 2004. Le Canada suivra le dossier de près et interviendra autant qu'il sera nécessaire pour que l'Australie améliore ses modalités d'accès aux marchés et pour s'assurer que les résultats de cette analyse ne donneront pas lieu à de plus amples restrictions à l'encontre des produits canadiens.

Blindage de broyeur

Le 2 décembre 2002, le Service des douanes australien a commandé une étude sur le présumé dumping touchant le blindage de broyeurs en fer et en acier exportés en Australie en provenance du Canada. Le 17 septembre 2003, le ministre australien de la Justice et des Douanes a accepté la recommandation du Service des douanes australien en faveur de l'imposition, pour une période de cinq ans, de droits antidumping sur les exportations canadiennes de blindage de broyeur. La marge de dumping est estimée à un taux situé entre 80 % et 90 %. L'industrie canadienne craint que les autorités australiennes n'aient pas étudié tous les faits pertinents avant de prendre leur décision d'imposer des droits antidumping sur les exportations canadiennes. Le gouvernement du Canada appuie l'industrie canadienne dans sa demande de révision de la décision et entend suivre de près la question et toute décision qui s'ensuivra.

Nouvelle-Zélande

Aperçu

En 2003, les exportations de marchandises du Canada vers la Nouvelle-Zélande ont totalisé 414 millions de dollars et les importations, 541 millions de dollars. Cette année-là, les principales exportations étaient l'engrais, le porc congelé et le bois d'œuvre. Pour chacun de ces produits, le Canada a été le principal fournisseur étranger de la Nouvelle-Zélande. Durant la même période, les viandes fraîches, réfrigérées et congelées de bœuf et d'agneau ont constitué les principales importations néo-zélandaises au Canada. En 2002, l'investissement direct canadien en Nouvelle-Zélande a totalisé 1,1 milliard de dollars.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Le Canada continuera d'exercer des pressions afin que le porc canadien profite d'un meilleur accès au marché.
- Le Canada va également intervenir pour que la Nouvelle-Zélande lève rapidement son interdiction d'importer de la truite, et pour s'assurer que cette interdiction ne sera pas prorogée au-delà de la date d'expiration prévue, fixée au 4 novembre 2004.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Depuis le 1er septembre 2001, la Nouvelle-Zélande impose de nouvelles exigences ayant pour effet de suspendre l'importation de produits de porc non transformés en provenance du Canada et d'autres pays en raison d'inquiétudes présumées au sujet de la santé des animaux, notamment le syndrome dysgénésique respiratoire porcin. Cette nouvelle mesure exige que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Nouvelle-Zélande. Ces mesures augmentent le coût du porc canadien et empêchent les exportateurs canadiens d'avoir un accès direct au marché de détail néo-zélandais. Le Canada juge que ces restrictions sont excessives et poursuit ses interventions pour régler la question.

Truite

En décembre 1998, la Nouvelle-Zélande a décrété une interdiction « temporaire » concernant l'importation de truite qui, depuis lors, a été prolongée à plusieurs reprises. En octobre 2001, elle a annoncé le remplacement du décret existant (le Customs Import (Trout) Prohibition Order 1998) par un nouveau décret, complètement remodelé, qui sera en vigueur jusqu'au 7 novembre 2004. La Nouvelle-Zélande soutient que cette interdiction est nécessaire aux fins de conservation. Le Canada fait valoir pour sa part que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune donnée scientifique justifiant une telle interdiction, que ce soit pour des fins de conservation ou pour toute autre raison, ce qui va à l'encontre des obligations de la Nouvelle-Zélande en matière de commerce international. Le Canada poursuit ses interventions bilatérales et multilatérales pour que la Nouvelle-Zélande lève cette interdiction.

Asie du Sud-Est

L'Asie du Sud-Est est maintenant reconnue comme l'une des économies les plus dynamiques au monde. Il est plus facile d'accéder aux marchés de cette région qu'à ceux de certains pays d'Asie-Pacifique. Ensemble, les pays d'Asie du Sud-Est [les membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et le Timor-Oriental] constituent l'un des principaux partenaires commerciaux du Canada, au quatrième rang de nos partenaires, après l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie de l'Est. Le commerce du Canada avec l'Asie du Sud-Est totalise environ 10 milliards de dollars par an. Cette région est également l'une des principales destinations de l'investissement canadien à l'étranger, avec environ 11 milliards d'investissement en 2002.

Les réformes structurelles et la libéralisation des échanges mises en vigueur dans la plupart des pays de l'Asie du Sud-Est ont permis d'améliorer les perspectives commerciales. Tous les États du sud-est asiatique, à l'exception du Timor-Oriental, sont membres de l'OMC ou en voie d'y accéder. Ces efforts témoignent des progrès accomplis par ces pays pour ouvrir leurs marchés, renforcer leurs structures institutionnelles et se conformer aux normes internationales. Les pays de l'ANASE membres de l'OMC ont activement participé au Cycle de négociations de Doha et conviennent que le progrès durable va de pair avec les bénéfices retirés de l'accès aux marchés des produits agricoles et non agricoles et des règles qui régissent les pratiques de dumping, de subventions et de mesures compensatoires. L'Asie du Sud-Est, à l'instar du Canada, a tout à gagner d'un accès amélioré aux marchés mondiaux des services et de la libéralisation commerciale accrue du commerce des produits. Les exigences aux termes de l'accord de libre-échange de l'ANASE et les accords commerciaux bilatéraux ont également contribué à la déréglementation dans cette région.

SINGAPOUR

Aperçu

Avec un des régimes de commerce et d'investissement les plus ouverts et les plus transparents du monde, Singapour présente peu d'obstacles pour les exportateurs canadiens de biens et de services, sauf en ce qui concerne l'alcool, le

tabac et la gomme à mâcher. Cette politique d'ouverture s'applique aussi à l'immigration. En effet, le gouvernement de Singapour encourage fortement les talents étrangers à s'installer et à travailler dans cette ville-État.

Singapour continue de représenter d'importants débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. En 2003, les exportations canadiennes de produits à destination de Singapour se sont élevées à 438 millions de dollars, une diminution de l'ordre de 24 % comparativement aux chiffres de 2002. De leur côté, les importations de marchandises en provenance de Singapour ont totalisé 1 milliard de dollars, une hausse de 5,5 % pour cette même période. Le commerce des services entre les deux pays a également continué d'augmenter pour se chiffrer à 963 millions de dollars en 2001.

Constituant déjà le premier centre de transports de la région, Singapour investit massivement afin de devenir la plaque tournante de l'Asie du Sud-Est des technologies de l'information et des communications, des services financiers, des sciences de la vie et des industries culturelles. Afin de soutenir la croissance de ces industries du savoir, Singapour a, en 2001, converti son bureau de la propriété intellectuelle (IPOS : Intellectual Property Office of Singapore) en une commission réglementaire qui relève du ministère de la Justice.

En octobre 2001, le Canada et Singapour ont entrepris des négociations en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange. Depuis, les deux pays ont tenu six rondes intensives de négociations portant sur un vaste éventail de sujets, allant du commerce de produits aux télécommunications, en passant par les procédures douanières, la facilitation du commerce, les services, les services financiers, l'investissement, les marchés publics et la concurrence. Une fois mis au point, cet accord commercial facilitera les activités d'exportation et d'investissement des sociétés canadiennes à Singapour dans des secteurs qui demeurent problématiques à l'heure actuelle. Le Canada tente également de mettre en place des mécanismes parallèles de coopération dans les secteurs de l'emploi et de l'environnement avec Singapour.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Trois rondes de négociations ont été terminées en 2003 en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement de Singapour pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB imposées à l'encontre des importations en provenance du Canada.
- Mettre tout en œuvre pour résoudre les questions en suspens dans le cadre des négociations de l'Accord de libre-échange Canada-Singapour afin d'abolir les barrières tarifaires qui subsistent dans le commerce des marchandises et de donner un meilleur accès dans l'ensemble aux services et aux investissements canadiens, particulièrement dans les secteurs comme les services financiers et professionnels.
- Continuer d'encourager les discussions au sujet des questions non réglées, dans le but de conclure un accord sur le transport aérien, après consultation entre les compagnies aériennes des deux pays ou la conclusion du processus de révision de la politique canadienne en matière de transport aérien.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), Singapour a suspendu l'importation de bœuf canadien. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris Singapour, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges commerciaux en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Investissement

Le gouvernement de Singapour ne ménage pas ses efforts pour attirer l'investissement étranger direct, notamment dans le secteur des technologies de pointe et les secteurs du savoir. À titre d'exemple, il n'y a aucune prescription en matière de participation nationale au capital social pour les entreprises qui s'établissent à Singapour, ni aucune restriction quant aux intérêts et au contrôle étrangers, sauf dans certains secteurs qui exigent un permis spécial ou une approbation du gouvernement, comme les services bancaires, les services financiers, les assurances et les firmes

de courtage. Les entreprises de services publics et de télécommunications doivent également se plier à certaines restrictions au chapitre de l'investissement étranger.

Alors que la valeur totale de l'investissement direct au Canada en provenance de Singapour a chuté légèrement à 116 millions de dollars en 2002, l'investissement direct canadien à Singapour a continué d'augmenter pour atteindre 5,1 milliards de dollars cette même année. Bien que ces investissements aient servi essentiellement à mettre sur pied des bureaux régionaux dans les secteurs des services, par exemple les secteurs des transactions bancaires et des assurances, une partie de ces investissements est attribuable aux entreprises canadiennes des secteurs des technologies de l'information et des communications, de l'aérospatiale, du tourisme, de l'environnement et de la vente au détail.

INDONÉSIE

Aperçu

Forte d'une population de plus de 230 habitants, l'Indonésie offre un marché intérieur important et en pleine croissance, et peut compter sur une main-d'œuvre nombreuse et diversifiée. Ce ne sont pas là ses seuls atouts, comme en témoignent ses ressources naturelles abondantes, son infrastructure relativement moderne dans le secteur des télécommunications et d'autres secteurs et un emplacement stratégique situé dans l'axe de certaines grandes routes commerciales mondiales. Si l'Indonésie n'abandonne pas l'idée de mettre en place un cadre stratégique solide et se montre résolue à procéder aux réformes qui s'imposent, elle se donnera les moyens nécessaires pour tirer parti de ses forces économiques fondamentales et restaurer ainsi la confiance des investisseurs.

En 2003, l'économie indonésienne a connu une croissance estimée à 4 %, avec une consommation privée intérieure et des prix plus élevés des marchandises exportées qui constituent désormais le principal moteur de croissance économique du pays et succèdent à l'investissement étranger à ce chapitre. L'inflation a diminué de près de 60 % en 1998 pour atteindre 5 % en 2003. Les réserves de change ont, quant à elles, augmenté, tandis que la devise indonésienne, le rupiah, a atteint son taux le plus élevé depuis trois ans. Le fardeau de la dette de l'Indonésie, qui a augmenté au point de dépasser le produit intérieur brut à la suite de l'effondrement des marchés financiers en 1997-1998, a depuis diminué et équivaut désormais aux deux tiers du PIB.

Sur les plans des politiques financière et monétaire, l'Indonésie affiche de bons résultats qui ne sont pas passés inaperçus. Tant et si bien que plusieurs agences internationales de cotation ont récemment relevé l'indice souverain de l'Indonésie à la suite de l'augmentation des réserves de change et de la diminution de la dette. À la fin de 2003, le gouvernement a mis fin à sa participation au programme d'aide financière du Fonds monétaire international pour se lancer dans un programme de réforme économique. Ce programme a pour but de préserver la confiance des investisseurs dans l'économie en maintenant la stabilité macroéconomique (par des taux d'inflation bas et des réserves de change suffisamment élevées), en poursuivant la mise en œuvre de la réforme dans le secteur des transactions bancaires et en prenant des mesures pour augmenter les débouchés dans les secteurs de l'investissement, de l'exportation et de l'emploi.

L'Indonésie demeure l'un des plus grands marchés d'exportation du Canada en Asie du Sud-Est et se classait au troisième rang des destinations de l'investissement du Canada en Asie (après le Japon et Singapour) en 2003. Cette même année, les exportations canadiennes à destination de l'Indonésie ont totalisé 450 millions de dollars, et les importations 927 millions. La majorité (65 %) des exportations canadiennes vers l'Indonésie se compose de marchandises. Dans la mesure où l'expansion de la consommation se maintiendra, l'Indonésie présentera des débouchés pour les biens de consommation canadiens.

L'investissement canadien direct en Indonésie, dont la valeur totale dépassait les 3,7 milliards de dollars en 2002, procure un emploi à des dizaines de milliers d'Indonésiens. L'année dernière, l'apport nouveau d'investissement direct canadien de grande envergure a ralenti en raison des incertitudes permanentes qui entourent l'avenir politique et le climat économique du pays. Toutefois, l'apport de nouveaux investissements de petite et de moyenne taille, qui a moins à craindre des incertitudes politiques, a persisté. Cet investissement a délaissé la fabrication pour le marché national au profit de la fabrication pour les marchés d'exportation, en raison du coût moins élevé des coûts de production.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement indonésien pour que soit levées les mesures liées à l'ESB qui frappent les importations en provenance du Canada.

- Poursuivre les échanges avec le gouvernement de l'Indonésie afin qu'il n'augmente pas ses droits de douane sur le soja, le maïs et d'autres produits agricoles tels que le blé.
- Continuer de s'assurer que le régime de fixation des prix de l'Indonésie ne désavantage pas les exportateurs canadiens.
- Faire pression afin que l'Indonésie réforme sa législation sur la faillite des entreprises de manière à ce que toutes les déclarations de faillite visant un établissement financier soient soumises à l'approbation ministérielle.
- Exhorter le gouvernement indonésien à établir des règlements non équivoques dans le secteur des télécommunications sans fil à service fixe, notamment pour ce qui touche les tarifs, l'attribution du spectre et les services aux abonnés itinérants. L'absence de réglementation ralentit la croissance de l'industrie, ce qui empêche les exportateurs canadiens de technologies de l'information et des communications d'avoir pleinement accès au marché.
- Essayer d'obtenir la mise en place d'un processus d'appel d'offres plus transparent pour les marchés publics des produits et des services, particulièrement pour les marchés qui nécessitent un financement externe et pour lesquels des propositions financières devraient figurer dans le document de soumission.

Encéphalopathie spongiforme bovine

À la suite de l'annonce par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, l'Indonésie a interdit l'importation de bovins vivants, de viande et de produits de la viande en provenance du Canada, y compris les abats, les embryons et le sperme. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris l'Indonésie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Investissement

Les investisseurs canadiens qui souhaitent accéder au marché indonésien se heurtent toujours à de nombreux obstacles. Les investisseurs actuels et potentiels se disent préoccupés entre autres par l'incertitude sur le plan politique, le manque de clarté entourant le processus de décentralisation, la mise en œuvre inégale des réformes économiques, le manque de fiabilité de l'appareil judiciaire, les questions de sécurité et le traitement des investisseurs actuels. Sur le plan positif, le gouvernement indonésien travaille actuellement à réformer le système judiciaire et à simplifier les procédures laborieuses d'obtention des approbations de licences et de permis requis pour investir en Indonésie.

Si l'on considère que des entreprises canadiennes envisagent d'injecter des fonds dans le secteur de la fabrication et des services intérieurs, et dans le secteur de l'exploitation des ressources naturelles, on est en droit de conclure que l'investissement canadien continuera d'augmenter, pourvu toutefois que l'Indonésie renforce la stabilité et élimine les obstacles à la garantie des investissements. Le gouvernement du Canada suit toujours les progrès dans ce domaine et continue d'intervenir pour le compte de certaines sociétés.

THAÏLANDE

Aperçu

La Thaïlande connaît actuellement une croissance économique très prometteuse. En 2003, son PIB a augmenté d'environ 6 %. Le 31 juillet 2003, le pays a remboursé — avec un an d'avance sur la date prévue — la totalité du prêt accordé par le Fonds monétaire international en vertu d'un accord de crédit conditionnel. De plus, les multinationales étrangères annoncent des investissements directs importants, en particulier dans le secteur de l'automobile, et des projets d'infrastructure d'envergure sont prévus. Bien que la Thaïlande soit toujours aux prises avec certains problèmes liés en bonne partie à la précarité de son secteur financier, les perspectives demeurent favorables, particulièrement si de nouvelles réformes sont introduites.

La Thaïlande représente l'un des marchés d'exportation les plus importants du Canada en Asie du Sud-Est. Entre 1998 et 2003, les exportations canadiennes en Thaïlande ont fait un bond appréciable de 48 % pour se chiffrer à 450 millions de dollars. Au cours de cette même période, les importations canadiennes en provenance de la Thaïlande ont augmenté de 47 %, pour atteindre un sommet record de 1,9 milliard de dollars en 2003. L'investissement canadien en Thaïlande a également continué de croître et était évalué à plus de 1,1 milliard de dollars en 2002.

La Thaïlande met tout en œuvre pour conclure des accords de libre-échange régionaux et bilatéraux avec un certain nombre de pays dont l'Australie, la Chine et l'Inde. Lors des réunions de l'APEC tenues à Bangkok en octobre 2003, la Thaïlande et les États-Unis ont annoncé leur intention de lancer des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange bilatéral en 2004.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- À la fin de 2003, le gouvernement thaïlandais a annoncé des réductions tarifaires sur un grand éventail de produits agricoles et de biens industriels. La réduction du droit de douane sur les pois secs et les pois fourragers de 42 % à 30 % (en vigueur depuis octobre 2003) va particulièrement profiter au Canada.
- La Banque de Thaïlande a pris diverses initiatives afin de resserrer sa régie interne, dont la publication d'un manuel à l'intention des directeurs financiers en mars 2002 et la mise en place d'exigences touchant la divulgation minimale d'information, les vérificateurs internes et externes et la lutte contre le blanchiment d'argent et le terrorisme. Elle a également augmenté la limite restreignant la part de capitaux propres des investisseurs étrangers dans les institutions bancaires (quatre banques commerciales thaïlandaises appartiennent désormais en majorité à des intérêts étrangers).

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités thaïlandaises pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB touchant les importations en provenance du Canada.
- Continuer de faire pression pour obtenir une réduction plus importante des droits de douane visant les pois secs afin qu'ils se situent à 5 %, un taux comparable à ceux imposés aux autres produits fourragers.
- Rechercher une clarification des procédures de délivrance des permis d'importation pour divers produits d'exportation qui intéressent les exportateurs canadiens.
- Dans le cadre du plan mis de l'avant par le gouvernement thaïlandais pour libéraliser les télécommunications de base d'ici 2006, suivre de près les progrès réalisés et encourager le gouvernement thaïlandais à établir la National Telecommunication Commission à titre d'organisme indépendant de réglementation.
- Suivre de près les lois sur la propriété intellectuelle de même que leur application.
- Se tenir au fait de l'élaboration de la législation sur les délits informatiques, la protection des renseignements personnels, l'infrastructure nationale d'information et les transferts électroniques de fonds, en attente d'approbation par le Cabinet.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Thaïlande a interdit l'importation de bovins vivants, de viande et de produits de la viande en provenance du Canada, y compris les embryons, le suif et les abats. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Thaïlande, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

VIETNAM

Aperçu

La valeur totale des exportations canadiennes au Vietnam a atteint 85 millions de dollars en 2003, soit une augmentation de 20 % par rapport à 2002. Il s'agit de chiffres plutôt conservateurs étant donné la valeur globale des importations vietnamiennes, qui est de 334 millions de dollars. L'endettement du Vietnam connaît également un accroissement lié au développement des infrastructures. Le Fonds monétaire international est cependant d'avis que les indicateurs économiques de base sont satisfaisants. Par ailleurs, le Vietnam dépend d'une aide extérieure importante.

La réforme économique constitue toujours la principale priorité du Vietnam. À cette fin, le Vietnam s'efforce de jouer un rôle accru dans le système commercial international et tente activement d'accéder à l'OMC d'ici 2005. Toutefois, les États membres de l'OMC s'accordent à dire qu'il faudra que le gouvernement vietnamien se montre beaucoup plus déterminé. Les négociations en vue de l'accession du Vietnam à l'OMC devraient s'accélérer en 2004 puisque ce pays a déposé en 2003 ses offres révisées concernant l'accès aux marchés des biens et des services. L'accession du Vietnam à l'OMC donnera plus de poids

aux réformes économiques entreprises dans ce pays et procurerait un cadre plus ouvert, plus stable et plus prévisible pour les commerçants et les investisseurs canadiens. Le Canada appuie la démarche du Vietnam pour accéder à l'OMC, notamment en lui offrant l'aide technique nécessaire. Le Canada contribue également au Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Vietnam) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation.

Le Vietnam reconnaît qu'il est nécessaire d'attirer l'investissement étranger afin de stimuler les possibilités économiques. Pour ce faire, le Vietnam tente d'entreprendre une réforme de ses systèmes juridique et judiciaire afin de créer un environnement favorable à l'investissement étranger. Malgré les pressions exercées par les pays donateurs, dont le Canada, pour stimuler l'actionnarisation des sociétés d'État (achat d'actions par les employés) et faire disparaître les obstacles à la concurrence contre le secteur privé (en favorisant notamment l'accès aux secteurs financier et foncier), le gouvernement vietnamien progresse lentement dans ce dossier.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Suppression des restrictions liées à l'ESB relativement à l'importation de sperme et d'embryons de bovins en provenance du Canada.
- Le gouvernement vietnamien continue de montrer des signes de son engagement à l'égard de l'accession du pays à l'OMC d'ici 2005.
- Le gouvernement vietnamien continue d'entreprendre des réformes clés, y compris dans le secteur financier et sur le plan du développement du secteur privé. Les entreprises canadiennes profiteront de l'amélioration des conditions commerciales, mais le niveau de développement du Vietnam demeure largement inférieur à la moyenne régionale.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Définir et obtenir pour les produits et services canadiens un traitement amélioré dans le cadre des négociations bilatérales avec le Vietnam. Soutenir les efforts multilatéraux déployés au sein de l'OMC pour aider le Vietnam à élaborer une politique commerciale uniforme, transparente et ouverte.
- Continuer de jouer un rôle actif, par l'intermédiaire de forums et de programmes bilatéraux comme l'APEC (dont la rencontre annuelle aura lieu au Vietnam en 2006) dans la mise en place d'un programme de renforcement des capacités visant à l'aider à élaborer et à mettre en œuvre une politique commerciale et économique.
- Continuer d'intervenir auprès des autorités vietnamiennes pour qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB encore en vigueur à l'encontre des importations en provenance du Canada.

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, le Vietnam a imposé une interdiction temporaire d'importer des bovins vivants, de la viande et des produits de la viande en provenance du Canada, y compris le sperme et les embryons. En septembre, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les autorités vietnamiennes se sont entendues sur des certificats de santé concernant le sperme et les embryons bovins, et les échanges ont pu reprendre. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris le Vietnam, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

MALAISIE

Aperçu

Même si la population de la Malaisie est relativement peu nombreuse, ce pays est le principal partenaire commercial du Canada en Asie du Sud-Est. En effet, les exportations canadiennes de biens en 2003 se sont élevées à 475 millions de dollars, une baisse de 3,4 % par rapport à 2002. Cette même année, les importations canadiennes en provenance de la Malaisie ont été évaluées à 2,3 milliards de dollars. Ce commerce des services est toutefois beaucoup plus équilibré. On s'attend à ce que les échanges continuent de croître en 2004, à mesure que se poursuivra la reprise de l'activité économique malaisienne. Les exportations canadiennes de pièces et d'équipement de technologies de l'information et des télécommunications

en Malaisie ne cessent de croître, contrairement aux ventes de papier journal canadien, qui ont diminué de manière drastique depuis avril 2003, lorsque le papier journal exporté du Canada ou en provenance du Canada s'est vu imposer un droit antidumping de 33,55 %.

La Malaisie est dotée d'une économie de marché relativement ouverte. Cette situation devrait se maintenir sous l'administration du nouveau premier ministre Abdullah Badawi. Exportation et développement Canada a déterminé cependant que la « politique » joue un rôle important dans l'économie. La transparence à l'égard du processus de décision pour les projets comportant la participation du gouvernement exige que les exportateurs canadiens nomment des représentants locaux solides. Le gouvernement de la Malaisie autorise une participation étrangère de 100 % aux investissements dans la plupart des secteurs. Toutefois, une exception importante est celle du secteur pétrolier et gazier, où les coentreprises avec Petronas sont la norme.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- La campagne à grand déploiement menée par la Malaisie contre le piratage dans les secteurs du logiciel et du cinéma a atteint ses meilleurs résultats depuis son lancement avec la fermeture de certaines usines fabriquant des produits piratés.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités malaisiennes pour qu'elles lèvent leurs restrictions liées à l'ESB relativement aux importations en provenance du Canada.
- Observer l'ensemble des lois régissant les droits de propriété intellectuelle et leur mise en application.
- Poursuivre le processus de libéralisation des échanges de produits et de services dans le cadre de l'OMC, en particulier dans le secteur bancaire, qui présente des débouchés intéressants pour les entreprises canadiennes. Aucun permis bancaire n'a été émis à une banque étrangère depuis plus de 20 ans, et les banques étrangères actuelles sont aux prises avec de nombreuses restrictions qui les empêchent d'étendre leur gamme de services bancaires de détail.
- Continuer de faire pression pour que se poursuive la réforme du gouvernement d'entreprise et du système judiciaire, dont l'absence constitue un obstacle non tarifaire au commerce et à l'investissement canadien.
- Continuer de suivre de près l'application du droit antidumping sur le papier journal canadien et encourager les exportateurs canadiens à s'investir dans le processus.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, la Malaisie a suspendu temporairement l'importation de bovins vivants, de viande et de produits de la viande en provenance du Canada, y compris les abats. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris la Malaisie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Services financiers

Le secteur malaisien des services financiers est assez bien développé et emploie des spécialistes compétents dans la plupart des domaines. Même si le système financier est jugé restrictif, des signes encourageants tendent à montrer que le gouvernement adopte peu à peu une politique plus libérale. Le Plan directeur pour le secteur financier adopté par le gouvernement de Malaisie vise avant tout à renforcer le secteur avant de l'ouvrir, à moyen terme, à la concurrence étrangère. Ce plan porte sur une période de 10 ans, jusqu'en 2010. Grâce au Plan directeur des marchés financiers publié par la Commission des valeurs mobilières (autorité malaisienne de réglementation et de développement du secteur des valeurs mobilières et des contrats à terme), le gouvernement dispose d'un cadre détaillé pour le développement des marchés financiers dans les dix années à venir.

Secteur bancaire

En matière de services bancaires commerciaux, 14 banques étrangères sont installées en Malaisie avec environ 140 succursales. Les 51 institutions bancaires nationales ont été regroupées en 10 groupes bancaires seulement, et il est fort probable que de nouvelles fusions aient lieu. Les 10 banques issues du regroupement sont : Maybank, Alliance Bank, Bumiputra-Commerce Bank, Affin Bank, Public Bank, Southern Bank, RHB-Utama Bank, EON Bank, Arab-Malaysian Bank et Hong Leong Bank. Les banques étrangères concentrent environ 25 % de l'actif bancaire total. Les banques d'investissement, qui œuvrent dans un segment dominé par les banques américaines, sont assujetties à des restrictions plus contraignantes que les banques commerciales. La Banque de Nouvelle-Écosse, seule banque canadienne représentée en Malaisie, a une succursale à Kuala Lumpur et propose une vaste gamme de produits bancaires.

Assurance

Le marché de l'assurance en Malaisie est toujours sévèrement réglementé. Toutefois, le plan directeur du secteur financier prévoit son ouverture à la concurrence étrangère, ce qui ne sera le cas que lorsque les acteurs nationaux de l'assurance se seront entièrement regroupés (de 64 à 15 assureurs nationaux d'ici 2010) et qu'ils seront prêts, selon des normes établies par le gouvernement, à se mesurer à la concurrence internationale. Les compagnies d'assurances étrangères, comme les compagnies nationales, bénéficient déjà de certaines mesures de libéralisation, notamment la levée des restrictions sur la sous-traitance et l'emploi d'expatriés, et d'une relation commerciale plus souple avec la Bank Negara, Banque centrale de Malaisie. Les 14 compagnies d'assurances étrangères déjà actives en Malaisie détiennent environ 40 % de la valeur nette et 50 % de l'actif du marché. Elles dominent le marché de l'assurance-vie, qui affiche une forte croissance. L'assureur canadien Manuvie sera représenté sur ce marché grâce à l'acquisition de l'actif mondial de John Hancock.

Services bancaires et financiers islamiques

La Malaisie se veut un centre de services bancaires et financiers islamiques. Elle dispose déjà d'un vaste système doté d'une Commission des services financiers islamiques qui établit des normes et harmonise les pratiques en vigueur, et d'un Conseil syariah centralisé à la Bank Negara. Le secteur des services bancaires islamiques concentre un peu moins de 10 % de l'actif total du secteur bancaire, mais le gouvernement vise à augmenter ce chiffre à 20 % d'ici 2010.

Contrôles sélectifs des mouvements de capitaux

Les contrôles sélectifs des mouvements de capitaux mis en vigueur le 1er septembre 1998 ont déjà été modifiés à plusieurs occasions. Les seules mesures qui demeurent en vigueur depuis mai 2001 sont celles qui visent à empêcher le commerce international du ringgit, et en particulier les opérations en contrepartie. Parmi ces mesures figurent les restrictions régissant les emprunts en ringgit, les virements entre comptes en ringgit et comptes en devises étrangères, et les montants de devises étrangères que l'on peut introduire dans le pays. Malgré les pourparlers actuellement en cours sur les mérites de cette politique, le ringgit reste lié au dollar américain, dans un rapport de 3,8 pour 1.

PHILIPPINES

Aperçu

L'économie des Philippines affiche une souplesse surprenante en dépit des pressions internes et externes s'exerçant depuis deux ans (les événements du 11 septembre 2001, le SRAS, l'instabilité politique nationale, entre autres choses). Le taux de croissance de son PIB a été plutôt robuste ces dernières années, se situant en moyenne à 4 % par année, dépassant celui de plusieurs pays de l'Asie du Sud-Est. Plusieurs facteurs clés contribuent à la résistance de l'économie et au dynamisme continu de la consommation intérieure, soit le rôle important de l'agriculture dans l'économie et les envois de devises étrangères élevés provenant de Philippins à l'étranger (évalués à plus de 11,2 milliards de dollars chaque année).

Au chapitre du commerce, les Philippines ont enregistré une aggravation du déficit commercial pendant la première moitié de 2003. En effet, les importations ont augmenté de 10 %, alors que les exportations n'ont augmenté que de 2 %. Les préoccupations relatives au commerce, combinées à l'approche des élections en mai 2004, ont engendré des réflexes de plus en plus protectionnistes, comme en témoignent les déclarations du gouvernement, qui affirme sans équivoque qu'il s'en tiendra à ses engagements minimaux en matière de libéralisation du commerce multilatéral. Dans certains cas, les tarifs douaniers ont augmenté jusqu'au taux consolidé

maximal. Le gouvernement a notamment mis au premier plan les importations de produits agricoles en imposant des mesures restrictives sur les importations de viande, de produits laitiers et de légumes. Toutefois, certaines de ces mesures ont dû être annulées par la suite parce qu'elles allaient à l'encontre des obligations internationales du pays. Lors de la Conférence ministérielle de l'OMC à Cancun, les Philippines ont joint le G20 : le pays demeure très ambivalent au regard des questions de Singapour; d'une part, il soutient les principes de traitement spécial et différentié des pays en développement, d'autre part, il est opposé aux programmes nationaux de soutien et de subventions aux exportations.

En 2003, les exportations canadiennes vers les Philippines ont atteint 373 millions de dollars, celles-ci étant principalement composées de produits agroalimentaires, de machinerie, de produits forestiers et de métaux et minéraux. Si les exportations canadiennes ont connu une croissance stable depuis la crise financière asiatique de 1997, les chiffres de 2003 ont révélé une hausse de 20 % par rapport aux chiffres de 2002. Il n'empêche que la part de marché du Canada dans la valeur totale des importations des Philippines a augmenté. Les Philippines enregistrent une balance commerciale positive avec le Canada, les importations canadiennes étant évaluées à 974 millions de dollars en 2003, pour la plupart dans le secteur de l'électronique.

En 2002, l'investissement direct canadien aux Philippines a été évalué à environ 374 millions de dollars. Les investisseurs canadiens les plus importants aux Philippines sont la compagnie d'assurances Sun Life et la Financière Manuvie, qui arrivent respectivement au deuxième et au quatrième rang des compagnies d'assurances au pays.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les Philippines ont annoncé, le 27 février 2003, le report indéfini de la mise en œuvre de la Note de service n° 7, approuvée en 2002, en vertu de laquelle les usines qui désirent exporter du lait, de la viande ou des produits carnés et laitiers aux Philippines devront subir une vérification semestrielle menée par un inspecteur indépendant choisi par le gouvernement philippin. Cette inspection aura pour but de voir si les usines observent les normes HACCP philippines (analyse des risques et maîtrise de contrôles critiques). L'inspection devra être répétée chaque trimestre dans chaque usine.
- Le ministère de l'Agriculture philippin a levé l'interdiction liée à l'ESB relativement aux importations de bœuf désossé canadien.
- Le Canada a contribué au programme dirigé par la Banque mondiale pour appuyer l'initiative stratégique lancée en janvier 2003 visant à revitaliser le secteur minier. Ce soutien, notamment le financement d'une visite éducative des intervenants de la société civile au Canada afin d'en apprendre davantage sur les pratiques exemplaires, a grandement contribué à inculquer une meilleure compréhension de l'industrie minière chez ces intervenants et à élaborer une nouvelle politique nationale sur les minéraux. Ce changement dans le climat d'investissement aura pour effet de faciliter la tâche des investisseurs canadiens dans ce secteur.
- Le Canada a fait valoir la nécessité de l'application régulière de la loi dans le cadre de certains projets d'investissement.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des autorités philippines afin qu'elles suppriment les mesures liées à l'ESB encore en vigueur sur les importations de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada.
- Collaborer avec l'ACIA pour résoudre, conjointement avec le Bureau de l'industrie des produits végétaux des Philippines, certaines questions phytosanitaires qui empêchent l'entrée des pommes de terre de semence canadiennes dans ce pays.
- Continuer de promouvoir les avantages d'une exploitation minière respectueuse de l'environnement et de ses responsabilités à l'égard de la société.
- Veiller à la transparence et à l'application régulière de la loi en ce qui concerne le climat d'investissement.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, de la détection d'un cas d'ESB, les Philippines ont interdit l'importation de bœuf et de produits du bœuf en provenance du Canada, y compris le bœuf avec os et les abats. En août 2003, les Philippines ont accepté de reprendre le commerce de bœuf désossé, sous réserve d'un accord sur

les modalités d'un certificat de santé. En novembre, les deux parties se sont entendues sur ces modalités. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris les Philippines, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande maintenant la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Inspection des importations de viande et de produits laitiers

Le ministère de l'Agriculture tente depuis trois ans d'établir différents régimes d'inspection, dont la Note de service nº 7 de 2002 dont il est question plus haut dans la section Accès aux marchés — résultats obtenus en 2003. Il est impératif d'être à l'affût de tout retour possible de telles exigences afin de réagir le plus rapidement possible à toute restriction commerciale indue.

AUTRES DOSSIERS

Investissement

En dépit des efforts déployés par les autorités pour encourager l'investissement, le processus décisionnel gouvernemental peut être complexe et lent, et le contexte juridique très imprévisible. Le climat ne prête donc pas vraiment à la confiance des investisseurs dans certains secteurs. Par ailleurs, de récentes décisions telles que l'annulation par la Cour suprême du contrat de construction d'un nouveau terminal à l'aéroport de Manille a dissuadé les investisseurs étrangers. L'éventuel investissement canadien dans les infrastructures est ralenti par le processus décisionnel gouvernemental loin d'être prévisible sur les projets de participation de construction-exploitation-transfert et du secteur privé. En particulier, les lois et les règlements sur les construction-exploitation-transfert spontanés sont sujets à des interprétations divergentes. L'investissement étranger dans certains autres secteurs comme les centres d'appels, la fabrication et les services financiers, s'est révélé moins problématique.

Secteur minier

Les Philippines possèdent des ressources minérales considérables. Certaines petites sociétés minières canadiennes se sont lancées dans des projets d'exploration ou de développement aux Philippines. Cependant, le climat d'investissement, qui apparaît plutôt favorable sur papier, est incertain et imprévisible pour les investisseurs étrangers en raison, notamment, de l'ambivalence du gouvernement national, de sa capacité limitée en matière d'administration dans les régions, d'une gouvernance déficiente, de l'ambiguïté qui règne sur les droits ancestraux des peuples indigènes, de la contestation de longue date de la Loi sur l'exploitation minière devant la Cour suprême et de la vive opposition de la société civile et de certains groupes religieux qui rejettent, au nom de principes idéologiques, le développement du secteur minier. Les investisseurs canadiens vont observer la mise en vigueur de la nouvelle politique du gouvernement philippin visant à dynamiser le secteur de l'exploitation minière.

Les campagnes continues menées par le Canada, qui avaient pour objectif d'inculquer la notion que le développement du secteur minier pouvait se faire de manière responsable et en total respect des principes de développement durable, ont incité le gouvernement philippin, en janvier 2003, à changer sa façon de considérer l'industrie, passant de la « tolérance à l'appui » de l'industrie. La participation du Canada à un programme de soutien offert par la Banque mondiale au gouvernement philippin a confirmé l'évolution de ce nouvel état d'esprit et mené à l'adoption d'un décret sur le programme de politiques nationales pour la revitalisation de l'exploitation minière aux Philippines (approuvé par le Président au début du mois de janvier 2004). Une visite éducative des intervenants de la société civile au Canada leur a permis d'en apprendre davantage sur les pratiques exemplaires dans ce secteur. Ce changement dans le climat d'investissement devrait faciliter la tâche des investisseurs canadiens dans ce secteur.

CAMBODGE

Aperçu

L'économie du Cambodge est plutôt ouverte et de type libéral. Les exportateurs canadiens n'ont donc pas eu à surmonter d'obstacles importants pour accéder au marché de ce pays dans lequel des réformes gouvernementales sont en cours. La croissance économique que connaît le Cambodge s'est poursuivie en 2003 avec un taux de près de 5 %, quoiqu'elle ait été ralentie par le SRAS et une flambée du terrorisme dans la région. La Banque mondiale prévoit une croissance dynamique d'au moins 6 %

pour 2004. Pour réussir au Cambodge, il est essentiel d'avoir l'appui de partenaires sur place, étant donné qu'il existe des obstacles informels au commerce. En 2003, les exportations canadiennes au Cambodge se sont élevées à 1,4 million de dollars, tandis que les importations en provenance du Cambodge ont atteint 84 millions de dollars à la suite de l'Accord sur l'accès au marché signé en janvier 2003.

Les États membres de l'OMC ont approuvé l'accession du Cambodge en septembre 2003, ce qui en fait l'un des deux premiers pays les moins avancés (avec le Népal) à y accéder depuis sa création en 1995. Le Canada a appuyé la démarche du Cambodge pour accéder à l'OMC, en lui offrant l'aide technique nécessaire. Le Canada contribue également au Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Cambodge) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation. De plus, le gouvernement du Cambodge a mis en place sa stratégie en matière de politiques commerciales favorables aux pauvres. Il est en effet l'un des trois pays qui participent à un projet-pilote qui s'inscrit dans un cadre intégré. Cette démarche est commune à six grandes organisations internationales : le Fonds monétaire international, la Commission du commerce international des États-Unis, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, le Programme des Nations Unies pour le développement, la Banque mondiale et l'OMC.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- La demande d'accession du Cambodge à l'OMC a été acceptée.
- À la suite de l'initiative canadienne concernant les pays les moins avancés, le Canada et le Cambodge ont ratifié le protocole d'entente sur l'accès aux marchés, en vertu duquel aucun droit ni contingent n'est appliqué à la quasi-totalité des exportations cambodgiennes au Canada.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans les projets financés par des institutions financières internationales.
- Continuer de faire pression pour que progresse la réforme de l'administration des entreprises et du système judiciaire, lesquels constituent des obstacles non tarifaires au commerce et à l'investissement canadien.

BRUNEI DARUSSALAM

Aperçu

Fort d'une économie stable et ouverte sur le marché, le Brunei Darussalam se classe au 2e rang des pays de l'Asie du Sud-Est au chapitre du revenu par habitant. Sa stabilité macroéconomique est tributaire des recettes importantes que l'État tire de ses exportations de pétrole et de gaz, de ses réserves internationales et de l'arrimage de sa devise (le dollar de Brunei est rattaché au dollar de Singapour). L'économie intérieure est dominée par le secteur public et les dépenses gouvernementales dans les projets de développement. La stagnation économique, qui perdure depuis 1997, est attribuable aux reculs du gouvernement dans le secteur financier à la suite de la crise de l'Amedeo Development Cooporation ainsi qu'aux bas prix dans le secteur de l'énergie. La capacité limitée du gouvernement à mettre en œuvre de nouveaux programmes de dépenses de même que la lenteur avec laquelle les réformes visant à améliorer la concurrence et à attirer l'investissement étranger sont mises en œuvre minent la confiance des gens d'affaires et la consommation intérieure.

Il existe quelques obstacles importants au commerce, comme les exigences religieuses halal imposées à certains produits alimentaires et la prohibition de l'alcool, sans compter la nécessité de faire appel à des partenaires locaux pour les marchés publics touchant les projets d'envergure. Le commerce direct entre le Canada et le Brunei Darussalam a totalisé 6,9 millions de dollars en 2003, une baisse par rapport aux 8 millions de dollars enregistrés en 2002. Cependant les exportations canadiennes ont connu une croissance de 1,8 million de dollars pour se situer à 2,7 millions de dollars au cours de la même période.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Le gouvernement brunéien a reconnu l'expertise canadienne en matière de politique commerciale et a demandé au Canada d'assurer la formation de ses négociateurs sur le commerce des services et sur les obstacles techniques au commerce.

- Le gouvernement brunéien a montré des signes de son engagement continu dans le Cycle de négociations de Doha de l'OMC.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Poursuivre les efforts visant à changer la mentalité « Achetez des produits de Grande-Bretagne et étudiez en Grande-Bretagne », en tirant parti des récentes réalisations dans les domaines de l'éducation supérieure, de l'environnement et de la défense.

Inde

Aperçu

L'économie indienne a connu de profondes transformations depuis 1991, année qui marque la mise en œuvre dans ce pays d'un programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et de l'investissement. Le processus de réforme économique se poursuit, quoique de façon moins prononcée. Par exemple, les dernières restrictions quantitatives ont été abolies en avril 2001, et le secteur des assurances a été ouvert à l'investissement privé et étranger. Aussi, de nouveaux secteurs tels que le vêtement, le cuir, le jouet et la chaussure ont été autorisés à produire à grande échelle. La poursuite de la libéralisation du compte de capital, de l'investissement étranger direct et des règles concernant l'investissement institutionnel étranger va bon train. De plus, des projets de loi ayant pour but de réformer notamment la réglementation de la faillite, de la concurrence, de la retraite et du travail sont actuellement envisagés.

En 2003, la valeur totale des échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde a presque atteint 2 milliards de dollars, l'Inde ayant enregistré un excédent commercial de 690 millions de dollars. Les produits des pâtes et papiers, les pois et les légumineuses à grain, l'aérospatiale et les télécommunications constituent les principales exportations canadiennes à destination de l'Inde.

L'investissement direct canadien en Inde, quoique modeste, a tout de même augmenté pour passer de 84 millions de dollars en 1991 à 144 millions de dollars en 2002.

Pour différentes raisons techniques, l'investissement indien au Canada n'est déclaré qu'en partie. L'ouverture de plusieurs centres de conception de logiciels au Canada par d'importantes entreprises de technologie de l'information indiennes, en plus d'avoir attiré d'autres investissements indiens, présente le Canada comme une destination de choix pour les investisseurs étrangers. Les liens bilatéraux grandissants entre l'Inde et le Canada en ce qui concerne les échanges et l'investissement ont été facilités par un certain nombre d'associations de gens d'affaires, notamment par la Confédération des industries indiennes, la Fédération indienne des chambres de commerce et d'industrie, le Conseil de commerce Canada-Inde et la Chambre de commerce Indo-Canada.

L'Inde constitue un important marché potentiel pour presque tous les types de biens, de services et de technologies. La classe moyenne indienne est en expansion et compte déjà environ 300 millions de personnes intéressées à acquérir des nouveaux produits provenant de partout dans le monde, ce qui représente de nombreux débouchés commerciaux et possibilités d'investissement, particulièrement dans les domaines où le Canada est traditionnellement fort, comme les télécommunications, le transport, l'agriculture et l'agroalimentaire, le génie et le matériel électrique, le développement d'infrastructures, le pétrole et le gaz naturel, l'exploitation minière, les technologies de l'environnement, les services bancaires, les assurances et l'éducation.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Après des interventions de nombreux pays exportateurs touchés par cette mesure, y compris des interventions aux hauts niveaux par le Canada, l'Inde a supprimé le droit supplémentaire spécial de 4 % imposé sur tous les produits importés en Inde.
- L'Inde a assoupli ses restrictions sur l'IED dans le secteur bancaire, portant le plafond de 49 % à 74 %.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Faire pression sur l'Inde afin qu'elle respecte ses engagements aux termes de l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information, particulièrement en ce qui a trait au matériel de télécommunications.

- Surveiller l'utilisation de plus en plus fréquente par l'Inde des recours commerciaux contre des importations canadiennes, par exemple les mesures antidumping contre le papier journal, la vitamine C, l'acier spécialisé, le pentaérythritol (un produit chimique) et la mesure de sauvegarde contre l'huile alimentaire; réagir en conséquence.
- Continuer de tenter de faire approuver le certificat d'exportation canadien pour le porc.
- Veiller à ce que les restrictions relatives à l'importation en Inde de sperme de bovins et de bétail canadiens soient réduites.
- Viser une réduction tarifaire pour ce qui est de l'huile de canola et faire valoir l'opposition du Canada à l'imposition de droits de sauvegarde sur l'huile de canola.
- Chercher à obtenir une réduction des tarifs imposés aux spiritueux.
- Chercher la suppression de l'obligation de pratiquer une fumigation au bromure de méthyle sur les légumineuses à grain exportés en Inde.
- Continuer d'assister l'Inde dans la réforme de ses politiques et de ses règlements sur les télécommunications.
- Faire pression sur l'Inde pour qu'elle augmente le plafond restreignant l'investissement étranger dans les secteurs des assurances.
- Obtenir des éclaircissements sur l'ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux récemment annoncée par l'Inde et tâcher de la faire modifier afin de réduire toute éventuelle incidence négative sur les exportations canadiennes de produits agricoles.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agricoles et produits manufacturés

En 2003, les exportations agroalimentaires canadiennes à destination de l'Inde se sont élevées à 105 millions de dollars. Ces exportations consistaient surtout en légumineuses à grain (pois, pois chiches et lentilles). Les exportateurs canadiens tentent d'obtenir un meilleur accès au marché indien pour certains produits agricoles, mais s'inquiètent des exigences à l'importation et des niveaux tarifaires imposés par l'Inde. L'ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux récemment annoncée par ce pays a imposé des exigences supplémentaires en matière d'importation qui pourraient restreindre davantage les exportations canadiennes.

L'Inde tient à jour une liste négative d'importations qui comprend des articles interdits, réglementés ou soumis à un monopole. Les articles interdits comprennent les animaux et les oiseaux sauvages, le suif ainsi que le gras et l'huile d'origine animale, l'ivoire, le bœuf et les produits du bœuf et la présure. Les articles réglementés comprennent les armes à feu, certains médicaments et les graines de pavot. Il est nécessaire de posséder un permis pour importer certains produits agricoles comme les graines de semence et les produits de l'élevage. Les biens soumis à un monopole sont acheminés à une société commerciale d'État spécialisée dans un produit. Par exemple, la Food Corporation of India est l'organisme responsable de l'importation de la plupart des céréales. Le Canada continuera d'encourager le gouvernement indien à rendre son régime d'importation pleinement conforme aux disciplines de l'OMC.

Porc

L'Inde ne reconnaît pas le certificat d'exportation du Canada pour le porc parce qu'il ne fait pas mention de certaines maladies dont le gouvernement exige la déclaration. Le Canada considère que les exigences de l'Inde sont exagérées et va continuer de réclamer des changements afin de pouvoir entamer des échanges commerciaux avec l'Inde.

Sperme de bovins

En 1997, l'Inde a interdit l'importation de sperme de bovins en provenance du Canada. À la suite de représentations effectuées par des représentants du gouvernement canadien, l'Inde a annoncé en 2001 qu'elle allait lever cette interdiction. Toutefois, les importations n'ont pas repris étant donné que le gouvernement indien n'a délivré aucun permis d'importation à ce jour. Le Canada continuera d'exhorter les Indiens à trouver une solution définitive à ce problème.

Huile de canola

Le Canada demande un meilleur accès au marché pour l'huile de canola afin de rendre ce produit plus concurrentiel par rapport aux autres huiles comestibles. Le Canada vise également à empêcher le recours à l'imposition

préventive de droits de sauvegarde sur l'huile de canola dans le cadre de l'enquête permanente menée par l'Inde sur toutes les huiles végétales alimentaires.

Spiritueux

L'Inde consomme près de 75 millions de caisses de spiritueux, mais seulement 1 % de cette quantité est importé. En effet, les producteurs nationaux sont puissants et ont réussi à exercer des pressions sur le gouvernement afin qu'il restreigne les importations au minimum. On s'attend à ce que le taux de douane de base de l'Inde chute de 210 % à 150 % d'ici cinq ans, conformément à ses obligations envers l'OMC. Ce taux restera de beaucoup supérieur à celui d'autres pays en développement comme la Chine. Après l'élimination des limites quantitatives, le gouvernement indien a imposé un « droit de douane spécial additionnel » aux importations de spiritueux qui varie de 20 % à 150 %, selon le prix au débarquement. Comme les États imposent également leurs propres droits, le taux réel de droits sur les importations de spiritueux se situe entre 400 % et 700 %. Le Canada tente de faire diminuer ces tarifs.

Légumineuses à grain

En vertu de l'ordonnance de mise en quarantaine des plants végétaux que l'Inde a récemment annoncée, la fumigation des légumineuses à grain au bromure de méthyle à 28 degrés Celsius est obligatoire avant d'autoriser leur entrée sur le sol indien. Le bromure de méthyle est une substance qui appauvrit la couche d'ozone et dont l'utilisation doit progressivement et prochainement être supprimée. Par ailleurs, les conditions climatiques au Canada ne permettent pas d'exercer une fumigation à une telle température durant l'hiver. Le Canada intervient auprès des autorités pour qu'elles suppriment cette condition.

AUTRES DOSSIERS

Investissement

L'investissement étranger direct (IED) est maintenant autorisé dans tous les secteurs, à l'exception des secteurs suivants : armes et munitions, énergie atomique, chemins de fer, charbon et lignite, extraction de minerai de magnésium, de chrome, de soufre, de gypse, d'or, de diamant, de cuivre et de zinc. Les règles relatives aux plafonds et aux processus d'approbation de l'IED ont progressivement été assouplies. Ainsi, dans la grande majorité des secteurs, la participation étrangère jusqu'à concurrence de 100 % du capital est maintenant approuvée automatiquement. Toutefois, un nombre décroissant de secteurs comme les assurances (26 %), la défense (26 %), les services bancaires (74 %) et les télécommunications (49 %) ont conservé des plafonds en ce qui a trait à l'IED et, dans certains cas, l'approbation du Conseil de la promotion de l'investissement étranger, qui relève du ministère des Finances, est nécessaire. Le Canada effectue actuellement des démarches afin de faire augmenter ces plafonds.

Pakistan

Aperçu

Le gouvernement du président Pervez Moucharraf, dont la priorité est la réforme financière et fiscale, a lancé un programme tous azimuts de stabilisation macroéconomique, en plus de procéder à des réformes dans les secteurs de l'économie et de la gouvernance. Les effets positifs de ces initiatives se font déjà sentir, comme en témoignent la réduction de la dette intérieure et extérieure, la diminution du déficit financier, le taux d'inflation bas, l'augmentation de l'excédent courant et les réserves de devises étrangères de plus de 17 milliards de dollars. L'économie du Pakistan a connu sa plus forte croissance en six ans. En 2003, le PIB a affiché un taux de croissance de 5,1 %, dépassant son taux cible de 4,5 %, et doublant presque le taux de 2,8 % enregistré en 2002.

Malgré le programme de réforme complet et l'amélioration de la situation budgétaire, rien ne semble freiner la pauvreté, qui est passée de 17 % à 30 % depuis 1993, le nombre de pauvres ayant augmenté de 12 millions. On remarque des écarts marqués dans la répartition des revenus entre le Punjab et les trois autres provinces ainsi qu'entre les militaires et la population civile. La majeure partie du budget national est consacrée au service de la dette, à l'armée et à l'administration, alors que la santé et l'éducation reçoivent très peu d'attention. Ces facteurs, auxquels vient s'ajouter un climat politique instable, incitent à remettre en question la durabilité des réformes économiques entreprises au Pakistan.

Malgré un climat d'affaires difficile, le commerce bilatéral s'est élevé à 575 millions de dollars en 2003, soit 300 millions de dollars d'exportations canadiennes et 275 millions de dollars d'importations. Il s'agit d'une amélioration considérable par rapport aux chiffres de 2002, où le Pakistan avait enregistré un excédent commercial de 3 contre 1 avec le Canada. La hausse des exportations canadiennes est largement attribuable à la flambée des exportations de graines de canola qui a suivi l'établissement du traitement tarifaire paritaire du canola et des autres graines de colza. Le montant des exportations canadiennes est probablement beaucoup plus élevé lorsqu'on tient compte des transbordements effectués aux États-Unis et dans des ports régionaux, comme Dubaï et Singapour. De plus, les services, en particulier d'ingénierie, sont exclus de ces chiffres. Les textiles et les vêtements représentent les principaux articles en provenance du Pakistan; les légumineuses et les lentilles sont la principale exportation canadienne.

Conscients des avantages de l'ALENA, les entrepreneurs pakistanais commencent à s'intéresser au Canada, à la fois comme une destination d'affaires et d'investissement. En plus des bureaux locaux d'approvisionnement au Canada, on compte parmi les initiatives des propositions d'investissement concernant des usines de textiles, des pièces d'automobile et des transactions bancaires.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Les exportations de graines de canola canadiennes se sont envolées dès que le Canada a réussi à obtenir du Pakistan la mise en place d'un traitement tarifaire paritaire du canola par rapport aux autres graines de colza.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer de faire pression sur le gouvernement du Pakistan pour qu'il lève l'interdiction qui frappe l'importation de bétail en provenance du Canada.
- Faire pression, au nom de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, sur le ministère de l'Agroalimentaire, de l'Agriculture et du Bétail du Pakistan afin qu'il accepte les nouveaux certificats proposés pour l'exportation d'embryons de bœuf du Canada.
- Suivre de près le processus d'élaboration des lignes directrices sur la biosécurité pour les OGM lancé par le gouvernement du Pakistan. Le Canada entend se tenir au fait de l'évolution de ce processus afin de s'assurer que les lignes directrices ne portent pas atteinte à l'importation de produits agricoles en provenance du Canada.
- Suivre la situation en ce qui concerne l'intention du gouvernement du Pakistan de ratifier la Convention de Cape Town. Cet accord établit un cadre juridique international pour la mise au point de principes modernes de financement reposant sur l'actif et de crédit bail, dans le but de protéger l'équipement de grande valeur, comme les aéronefs et les moteurs d'aéronef. La ratification de cet accord par le Pakistan ouvrirait les portes du marché de l'aérospatiale à l'industrie canadienne.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Graine de canola

En 2003, on a enregistré une flambée des exportations de graines de canola vers le Pakistan, après deux années de ventes nulles qui ont précédé la résolution de questions techniques sur le tarif douanier des graines de canola. Avant 2001, une taxe sur les produits et services de 15 % était imposée aux importations de graines de canola aux fins d'extraction, contrairement aux autres graines de colza, auxquelles un code tarifaire différent était appliqué. Le Canada a donc demandé à ce que la situation soit corrigée afin qu'il y ait équivalence tarifaire entre les graines de canola et les autres graines de colza. Après avoir exposé son point de vue au Conseil central du revenu du Pakistan, le Canada a obtenu, en octobre 2001, que le canola reçoive le même traitement que les autres graines de colza et le même code en vertu du Système harmonisé. Les difficultés techniques n'ont pu être résolues qu'en novembre 2003, année où les ventes de graines de canola ont dépassé 140 millions de dollars.

AUTRES DOSSIERS

Propriété intellectuelle

La mise en œuvre de lignes directrices régissant la propriété intellectuelle continue de poser problème au Pakistan. Le gouvernement du Pakistan a rédigé l'ordonnance pour la mise en place d'une Organisation pakistanaise des droits de propriété intellectuelle, qui sera

chargée de régler les questions portant sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. L'ordonnance en est aux dernières étapes d'approbation par le Cabinet. Une fois cette formalité accomplie, elle sera présentée à l'assemblée législative avant de prendre force de loi.

Investissement

Le gouvernement du Pakistan, dans le but de stimuler l'économie nationale et d'attirer l'investissement, a décidé d'instaurer une loi interdisant le gel des comptes bancaires et des actifs. Cette décision a été prise pour éviter une répétition des événements de 1998. En effet, après les essais nucléaires de 1998, le gouvernement du Pakistan avait gelé les comptes bancaires en devises étrangères par un décret d'urgence afin d'éviter un éventuel effondrement de l'économie. On a commencé à rédiger cette loi. Le Canada entend suivre la situation de près.

Le Parlement pakistanais a également promulgué une disposition qui permettra aux contribuables non résidents d'obtenir des décisions anticipées sur l'interprétation des lois fiscales. En vertu de ce règlement, les autorités fiscales auront obligation de fournir une réponse contraignante à toute demande de non-résidents au sujet du traitement d'activités ou de transactions envisagées au Pakistan et des conséquences de celles-ci. Le Canada entend suivre de près l'application de cette disposition.

7 Ouverture d'autres marchés importants

Le Moyen-Orient

ISRAËL

Aperçu

Israël est un pays moderne, diversifié et raffiné comptant plus de 6 millions d'habitants. Avec un PIB par habitant qui équivaut à ceux des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), Israël figure parmi les nations les plus concurrentielles du XXIe siècle. On y trouve l'une des mains-d'œuvre les plus compétentes et instruites au monde (dont la majorité de la population parle l'anglais), sans compter que le pays compte plus de médecins, de scientifiques et d'ingénieurs par habitant que tout autre pays. Israël est passé graduellement d'une industrie traditionnelle et lourde à faible coefficient de technologie à une économie axée sur les services et la production de produits de valeur ajoutée à l'intention de l'industrie de pointe. Le secteur de la haute technologie et les exportations de produits technologiques sont de loin les deux axes responsables de la croissance économique du pays avec une contribution supérieure à plus de la moitié du PIB, une situation qui devrait perdurer.

Depuis quelques années, le marché et une ouverture sur l'économie mondiale tendant à devenir les principes économiques prisés, comme en témoignent les décisions d'entreprendre des réformes économiques profondes, d'adopter des mesures visant à attirer l'investissement étranger et de négocier des accords de libre-échange avec plusieurs pays, dont le Canada. L'ouverture de l'économie, par ailleurs fortement tributaire du secteur de la haute technologie, celui-ci comptant pour la moitié des exportations, rend le pays particulièrement vulnérable aux fluctuations économiques mondiales. Israël connaît à l'heure actuelle un ralentissement économique, conséquence de la situation politique instable ainsi que du recul de l'activité économique à l'échelle mondiale et du marasme du secteur de la haute technologie. La plupart des secteurs d'activité sont encore loin des sommets atteints en 2000 et, dans le meilleur des cas, il faut s'attendre tout au plus à une timide reprise en 2004. La détérioration de la situation sur le plan de la sécurité a surtout eu une incidence négative sur les secteurs traditionnels, comme le tourisme, la construction et l'agriculture. Or, même dans ces conditions très difficiles, la nouvelle économie israélienne a tenu bon.

Malgré la situation actuelle, la relation commerciale entre le Canada et Israël est demeurée solide, comme en fait foi le commerce bilatéral qui a avoisiné les 855 millions de dollars en 2003. En effet, le commerce avec Israël a augmenté de plus de 50 % depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALECI) en 1997, lequel a aboli à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels des deux pays. Les machines, l'équipement électrique, les pièces d'aéronef, le bois, le papier et l'équipement de télécommunications représentent la majorité de nos exportations vers Israël, tout comme les exportations de services qui sont estimées à 100 millions de dollars en 2003. Les entreprises canadiennes ont en outre réussi à former des partenariats dans les secteurs des technologies de l'information, de la biotechnologie et de la construction.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- Depuis l'élargissement de l'ALECI, les exportations canadiennes de blé, de bleuets congelés, de flocons de pommes de terre, de farine et de maïs, de même que les exportations de légumes congelés et de plusieurs variétés de pois secs et de haricots, entrent en Israël en franchise de droits.
- Outre cette mesure, un meilleur accès au marché a été accordé aux importations d'autres produits agroalimentaires, y compris les pois chiches, les graines à canaris, les aliments pour animaux familiers et les frites. Ces mesures permettront à plusieurs produits d'exportation de reprendre les parts de marché perdues au profit des États-Unis et de l'Union européenne.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- L'objectif du Canada consiste à s'assurer que l'ALECI élargi, prévoyant désormais une gamme plus vaste de produits agricoles, offre aux exportations canadiennes les meilleures conditions d'accès au marché israélien.
- Conformément à l'ALECI, le Canada et Israël poursuivront leurs pourparlers en vue de libéraliser davantage le commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires.
- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement d'Israël pour qu'il supprime les mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) imposées à l'encontre des importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Israël a interdit l'importation de bovins, de viande, de produits de la viande, d'aliments pour animaux, de farines et d'autres produits issus de bovins qui proviennent de pays où ont été diagnostiqués des cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), dont le Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris Israël, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées pour faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

CISJORDANIE ET BANDE DE GAZA

Le Canada s'est engagé à promouvoir ses relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale, signé en 1999, jette les bases d'une relation commerciale fondée sur le libre-échange. En plus d'abolir les droits de douane, l'Accord cadre vise à améliorer l'accès aux marchés et à assouplir les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes de ce marché. L'accord ne prévoit aucune disposition relative aux services. La législation palestinienne stipule qu'un agent ou un représentant commercial doit servir d'intermédiaire à qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du processus de paix au Moyen-Orient peut influer sur le mouvement des produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza.

ÉGYPTE

Aperçu

L'Égypte, l'un des plus grands et des plus influents pays du monde arabe, jouit d'une situation géostratégique unique et joue un rôle clé dans la région. L'Égypte représente un marché de 70 millions d'habitants et constitue une plaque tournante pour les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique par l'intermédiaire du Marché commun de l'Afrique australe et orientale (COMESA). Il y existe d'excellentes occasions de coopération entre le Canada et l'Égypte sur un large éventail de produits et de services dans des secteurs tels que l'agriculture, l'éducation, l'environnement, les technologies de pointe, les télécommunications, le pétrole et le gaz, les transports et les infrastructures.

Les réformes économiques engagées par l'Égypte au cours de la dernière décennie ont ouvert l'économie et stimulé les échanges commerciaux. Les récentes réformes législatives démontrent que le pays est désormais résolu à instaurer une économie ouverte. En 2002-2003, de nouvelles lois ont été approuvées dans les secteurs suivants : les services bancaires, les prêts hypothécaires, le travail, le blanchiment d'argent, les droits de propriété intellectuelle

et les télécommunications. Des avant-projets de loi sont actuellement à l'étude dans les domaines de l'impôt sur le revenu (des entreprises et des particuliers), de la concurrence, des petites et moyennes entreprises (PME), des marchés financiers, des douanes et des révisions de la taxe de vente. On remarque également quelques progrès dans le programme de privatisation entrepris par l'Égypte.

L'Égypte est le 44e marché d'exportation du Canada dans le monde et le 5e au Moyen-Orient, un rang que lui attribue également Agriculture et Agroalimentaire Canada dans le classement des marchés en émergence à l'échelle mondiale. Entre 1995 et 2003, les exportations ont connu une véritable flambée comparativement au 135 millions de dollars enregistré en 1995. Entre 2001 et 2003, les événements internationaux (comme les attentats du 11 septembre, la guerre en Iraq et la tension continuelle dans la région du Moyen-Orient) ainsi que l'économie égyptienne actuellement stagnante ont porté atteinte au commerce bilatéral. Néanmoins, en 2003, les exportations canadiennes à destination de l'Égypte ont atteint un sommet record de 231 millions de dollars, une hausse de 25 % par rapport à 2002 et un volume qui dépasse très largement celui de 135 millions de dollars atteint en 1995 (année où Statistique Canada a commencé à consigner ces chiffres). Les trois dernières années ont été florissantes pour les ventes canadiennes de blé, de lentilles et d'aéronefs, l'investissement dans le secteur des hydrocarbures et les nombreux projets réalisés dans le secteur de l'éducation (niveaux primaire et secondaire, institutions techniques, protocole d'entente signé en octobre 2003 en vue de la création d'une université canadienne). Les secteurs d'exportation qui ont affiché la plus forte croissance en 2003 sont les céréales (surtout le blé), les produits du papier et certains combustibles fossiles (charbon).

L'Égypte est le 65e marché d'importation du Canada dans le monde. Les importations canadiennes en provenance d'Égypte ont atteint 116 millions de dollars en 2003, une hausse de 100 % par rapport à 2002. Les secteurs qui ont le plus contribué à cette hausse sont le pétrole brut et les engrais. Le Canada importe d'Égypte des combustibles minéraux, des huiles, des engrais, des vêtements tricotés, des matériaux de revêtement de sol, du coton et du fil. L'investissement canadien en Égypte, principalement dans le secteur du pétrole et du gaz,. a été évalué à 42 millions de dollars en 2002.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- L'Égypte a autorisé l'importation de canola.
- Le Bureau canadien de l'éducation internationale (BCEI) a obtenu un permis d'exploitation pour une école canadienne primaire et secondaire.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Obtenir l'accès au marché d'exportation du bœuf halal.
- Obtenir un permis d'exploitation pour l'ouverture d'une école technique canadienne (Collège universitaire de Cap-Breton).
- Obtenir un permis d'exploitation pour l'ouverture d'une université canadienne (Association des universités et collèges du Canada).
- Obtenir un permis d'exploitation pour l'ouverture d'un institut du pétrole (NAIT – Institut de technologie du nord de l'Alberta).
- Obtenir l'autorisation de transformer l'huile de canola en Égypte.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Bœuf halal

Le 3 décembre 2003, un accord a été conclu à l'issue de réunions avec le ministre égyptien de l'Agriculture et de la Mise en valeur des terres aux termes duquel le gouvernement égyptien accepte le certificat d'abattage halal actuellement en vigueur pour tous les produits du veau et du bœuf, pourvu qu'il soit authentifié par l'ambassade d'Égypte à Ottawa ou le consulat égyptien de Montréal. Les fonctionnaires du ministère égyptien de l'Agriculture et de la Mise en valeur des terres doivent certifier les abattoirs halal un par un avant que ne soit autorisée l'exportation d'abats comestibles (foie, rognons, etc.).

Services d'enseignement

École technique canadienne

Au cours de la première moitié de l'année 2004, le ministère égyptien de l'Éducation supérieure devrait autoriser le mise en place d'une école technique canadienne. Le futur Collège canadien de technologie de pointe sera la

branche égyptienne du Collège universitaire du Cap-Breton, situé en Nouvelle-Écosse au Canada. Le programme de ce collège permettra de suivre une formation accréditée d'un an pouvant mener, au bout de trois années d'études, à un diplôme d'enseignement coopératif, lequel comporte trois stages de quatre mois. Les diplômés du collège pourront également poursuivre leurs études pour obtenir un baccalauréat en technologie accrédité par le Collège universitaire du Cap-Breton, soit au Collège canadien de technologie de pointe en Égypte, soit en suivant pendant un an les cours du Collège universitaire du Cap-Breton au Canada.

Université canadienne Al Ahram

Le projet d'ouvrir une université canadienne Al Ahram, première université canadienne au Moyen-Orient, est le fruit d'efforts conjoints de l'Al Ahram Establishment (le quotidien arabe à plus fort tirage du Moyen-Orient) et de l'Association des universités et collèges du Canada. Cette université ouvrira ses portes dans 5 ans et devrait comprendre 12 facultés, chacune jumelée à une université canadienne. Un vaste terrain de plus de 40 hectares a déjà été acquis dans les environs du Caire pour accueillir le campus principal. Le coût total du projet devrait dépasser les 180 millions de dollars. L'université compte démarrer la construction des trois premières facultés en septembre 2004 : journalisme avec l'Université du Québec à Montréal; sciences informatiques avec l'École polytechnique de Montréal; et sciences commerciales avec l'Université McMaster. Al Ahram a fourni les documents nécessaires à la création de l'université le 26 janvier 2004.

Institut de formation sur les pipelines

L'Institut de technologie du nord de l'Alberta (NAIT) et le ministère égyptien du Pétrole ont signé un accord en 2002 visant à ouvrir un institut de formation sur les pipelines pour renforcer les compétences locales, introduire des programmes de formation modernes et transférer des nouvelles technologies à l'industrie pétrolifère égyptienne. En 2004, l'Institut de technologie du nord de l'Alberta espère obtenir un permis des autorités locales afin d'acquérir le statut légal nécessaire à l'exploitation d'un tel institut.

Huile de canola

En 2003, le Canada a franchi une étape importante lorsque l'Égypte a autorisé l'importation d'huile de canola. L'ambassade du Canada travaillait sur ce projet depuis 10 ans en collaboration avec Intercap inc., qui représente Boge & Boge Ltée. Le 7 décembre 2003, Intercap a signé un protocole d'entente (PE) avec le ministère égyptien de l'Agriculture et de la Mise en valeur des terres. Dans ce PE, l'Égypte annonce son intention d'autoriser le Canada à établir en Égypte une usine de traitement du canola clés en main qui peut également transformer les graines de tournesol et de soja. La valeur de ce projet sera d'environ 20 millions de dollars. Le PE prévoit également le perfectionnement des pratiques agricoles touchant le canola et un soutien à sa commercialisation. Pour le Canada, les avantages attendus sont la vente d'équipement manufacturé, la prestation d'une formation technique et de services administratifs canadiens, ainsi que des débouchés élargis pour les graines de canola et l'huile de canola brute et raffinée.

IRAQ

Aperçu

En adoptant la résolution 1483 le 22 mai 2003, le Conseil de sécurité des Nations Unies a levé la plupart des sanctions contre l'Iraq, à l'exception de l'embargo sur les armes. L'achat de pétrole iraquien est encore assujetti à certaines conditions définies aux articles 20 et 21 de cette résolution. Suivant cette résolution, le Canada a levé les obstacles au commerce et aux transactions financières avec l'Iraq le 4 juin 2003.

Bien que les sanctions de l'ONU ne soient plus en vigueur, le Canada exige des exportateurs qu'ils obtiennent un permis d'exportation pour la vente de tout produit figurant dans la Liste des marchandises d'exportation contrôlée. Ces exportations font l'objet de contrôles rigoureux en fonction de leur destination finale. Les sociétés qui souhaitent exporter de tels biens doivent communiquer avec la Direction des contrôles à l'exportation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus d'information, composez le (613) 996-2387.

Avant la guerre du Golfe de 1990–1991, l'Iraq était l'un des marchés les plus importants du Canada au Moyen-Orient. Bien que l'Iraq possède tout le potentiel nécessaire pour redevenir un marché intéressant pour les entreprises canadiennes, des problèmes considérables restent encore à surmonter à moyen et à long terme. Lorsque la situation sera stabilisée au chapitre de la sécurité et que les problèmes de gestion interne seront réglés, les entreprises canadiennes devraient pouvoir

participer pleinement et sans entraves à la relance économique à long terme de l'Iraq. Pour l'instant, la voie la plus bénéfique pour pénétrer le marché iraquien consiste, pour les entreprises canadiennes, à passer des contrats pour réaliser des projets financés par les États-Unis.

Une nouvelle politique d'investissement étranger direct a été annoncée pour l'Iraq en septembre 2003 en vertu de laquelle les entreprises pourront appartenir en totalité à des intérêts étrangers dans tous les secteurs, à l'exception des ressources naturelles. Cette politique contient très peu de restrictions à part cette dernière sur les ressources naturelles. Les bénéfices, les dividendes, les redevances et les intérêts pourront être rapatriés en totalité. Il est impossible d'acheter des biens-fonds en Égypte, mais il est en revanche possible de les louer pour une période pouvant aller jusqu'à 40 ans. Les secteurs qui nécessiteront les plus importants investissements en 2004 seront vraisemblablement l'énergie électrique, la production, le raffinage et la distribution de pétrole, et l'épuration de l'eau. Le marché des industries des agrégats de ciment et autres matériaux de construction devrait également être florissant. Le changement vers une économie davantage axée sur le marché ainsi que l'établissement d'une nouvelle devise, d'un système légal transparent et d'un climat d'affaires favorable ouvriront les portes de ce marché aux exportateurs canadiens.

IRAN

Aperçu

Dans le cadre de son troisième plan de développement économique (2000 à 2004), le gouvernement iranien a annoncé la mise en œuvre d'une politique de libéralisation du commerce, laquelle prévoit la transition d'un système non tarifaire vers un système d'importation tarifaire accompagnée de privatisations dans tous les secteurs de l'économie du pays, principalement contrôlée par l'État. Même si elle progresse plus lentement que prévu, la privatisation se poursuit, particulièrement dans les secteurs en plein essor comme les technologies de l'information et des communications (TIC). La poursuite du processus de privatisation, prévue dans le quatrième plan de développement économique (2005–2009), ainsi que la mise en place de politiques visant à attirer l'investissement étranger direct devraient mettre l'accent sur les secteurs prioritaires, tels que l'agroalimentaire, l'exploitation minière, les TIC et les technologies environnementales.

Bien que la Constitution iranienne interdise toujours la propriété complète des actifs par des intérêts étrangers, des modifications importantes ont récemment été apportées aux politiques afin de moderniser l'économie et de se préparer à d'éventuelles négociations d'accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Parmi ces modifications, mentionnons l'adoption d'une loi sur la protection et la promotion des investissements étrangers qui porte notamment sur les investissements suivant des modèles comme le rachat et la formule construction-exploitation-transfert (CET), qui ne figuraient pas dans l'ancienne loi régissant l'investissement étranger. Le taux d'imposition des sociétés, qui variait d'un extrême à l'autre, est désormais fixe à 25 %, et les entreprises peuvent maintenant faire examiner leurs états financiers par des vérificateurs indépendants et non plus seulement par des vérificateurs du gouvernement (le processus de mise en œuvre demeure toutefois archaïque). Les gens d'affaires étrangers en voyage en Iran peuvent maintenant recevoir un visa de 72 heures à leur arrivée à l'aéroport. Le système de taux de change multiples a été aboli, ne laissant qu'un seul taux courant à la fois stable et proche de celui du marché noir.

L'économie iranienne est fortement tributaire des recettes tirées du commerce du pétrole, dont les exportations génèrent environ 80 % des revenus en devises fortes du pays. Il n'empêche qu'une étude plus approfondie des parts de chaque secteur dans le PIB révèle que l'économie iranienne est relativement diversifiée et dominée par le secteur des services.

En 2003, les exportations canadiennes vers l'Iran se sont chiffrées à 232 millions de dollars, une hausse de 38 % par rapport à 2002. Les exportations iraniennes vers le Canada ont totalisé 63 millions de dollars, une hausse de 15 % par rapport à l'année précédente. L'Iran arrive au 46e rang des marchés d'exportation des produits canadiens et représente sa 75e source d'importation.

Depuis quelques années, l'Iran se classe parmi les plus grands importateurs de blé du monde, sa consommation annuelle atteignant entre 11 et 12 millions de tonnes. Certaines années, notamment durant les trois années de sécheresse de 1998 à 2001, jusqu'à 5 ou 6 millions de tonnes de blé étaient importées à 2001. Au cours de cette période, l'Iran était le principal acheteur de blé canadien, avec des importations records de 3,5 millions de tonnes pour la seule campagne agricole de 1999–2000. Cette

situation a toutefois changé du tout au tout en 2002, l'Iran ayant produit une quantité jamais atteinte de blé de près de 10 millions de tonnes, une hausse de 80 %, à laquelle est venue s'ajouter en 2003 une augmentation additionnelle de 10 % à 15 %. Cette situation, combinée à une sécheresse de deux ans dans les Prairies canadiennes, s'est traduite par un effondrement des exportations de blé canadien vers l'Iran, qui n'ont totalisé que 142 000 tonnes en 2002.

Accès aux marchés – résultats pour 2003

- Le droit appliqué par l'Iran sur l'huile de canola brute a été réduit de 60 % en 2001 à 5 % en 2003 afin d'instaurer la parité avec les huiles importées comme l'huile de soja et l'huile de tournesol.
- Les importateurs iraniens ne sont plus tenus de posséder un permis d'importation pour la plupart des produits depuis que la liste des articles interdits à été réduite au minimum et ne comporte que quelques produits comme le porc, les récepteurs de signaux de satellite et l'alcool.
- Pour la première fois, Exportation et développement Canada (EDC) a réussi à obtenir du gouvernement iranien une garantie de l'État l'autorisant à financer des projets à moyen terme.
- La Banque centrale d'Iran n'est plus la seule institution financière au pays en mesure d'offrir des services de lettre de crédit aux importateurs. Désormais, de grandes banques iraniennes peuvent fournir ce service et exiger dépot initial de seulement 10 % à 20 % du montant total de la lettre de crédit.
- L'importation de produits alimentaires transformés en Iran était interdite depuis un certain nombre d'années, une situation qui a changé en 2003 après que des modifications aux règlements aient été apportées en vertu desquelles les produits transformés peuvent désormais être importés, à l'exception du porc et de l'alcool.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Réviser le protocole en vigueur sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) entre le Canada et l'Iran, lequel defini certaines conditions pour l'importation du bétail.
- Poursuivre les démarches visant l'établissement d'un protocole général entre le ministère iranien de la Santé et l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Celui-ci porterait sur tous les produits alimentaires canadiens ainsi que sur leur fabrication.
- Poursuivre les négociations en vue de convenir d'un certificat, satisfaisant pour les deux parties, pour l'exportation de bétail sur pied et de bœuf en Iran.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bétail

Le ministère de l'Agriculture du Jihad iranien a accepté de lever l'interdiction, vieille de 12 ans, qui touchait l'importation de bovins vivants. De plus, le Ministère iranien et l'organisation vétérinaire iranienne ont accepté, en novembre 2003, d'autoriser l'importation de bétail canadien. Les discussions sur les dispositions définitives sont en cours.

Aliments transformés

Certains produits alimentaires transformés sont assujettis à des tarifs élevés. Le Canada va axer ses efforts sur la réduction de ces restrictions ainsi que sur l'élimination des obstacles non tarifaires, notamment la suppression des conditions suivantes :

- exigence selon laquelle l'exportateur doit avoir un agent ou un distributeur local;
- procédures auxquelles sont soumises au point d'entrée les cargaisons d'aliments transformés car les analyses d'échantillons prélevés par les laboratoires de contrôles alimentaires et médicaux peuvent s'étendre sur trois semaines. Pour surmonter cet obstacle, un agent ou un distributeur local peut payer le déplacement de deux inspecteurs hygiénistes qui visitent l'usine de fabrication du produit alimentaire transformé dans le pays d'origine et délivrent un permis permanent d'importation de ce produit.

Contenu local

Dans ses efforts pour réduire le taux record de chômage, l'Iran a imposé une exigence relative au contenu local à pratiquement tous les produits importés. Outre la création d'emplois, cette mesure vise à stimuler le transfert de technologie.

Organismes génétiquement modifiés

Les autorités iraniennes n'ont adopté aucune loi sur la production ou l'importation de produits dérivés d'organismes génétiquement modifiés (OGM). Elles incitent les pays nord-américains et européens à leur faire part de leur expérience dans ce domaine. Pourtant, l'Iran n'autorise pas les importations de produits d'organismes vivants modifiés comme les graines de semence de canola génétiquement modifiées. Les autorités responsables des questions touchant les OGM et les organismes vivants modifiés en Iran sont le ministère de l'Agriculture du Jihad, le ministère de la Santé et l'Organisation environnementale iranienne.

Automobiles

Le gouvernement iranien a lancé dans un éventail de mesures visant à réduire la pollution dans les grandes villes comme Isfahan, Mashhad, Shiraz, Tabriz et Téhéran, où la polution atteint un niveau alarmant (en grande partie en raison des émissions de gaz des véhicules de plus en plus vieux). Ces mesures, qui visent également à diminuer les importations de pétrole en modérant la consommation de carburant, prennent différentes formes par exemple la levée de l'interdiction imposée actuellement aux importations de véhicules motorisés neufs. Même si le Bureau des douanes iranien a désigné quatre points d'entrée pour ces véhicules importés, cette politique n'est toutefois pas encore en vigueur puisque les autorités douanières n'ont pas encore reçu la directive, ni du ministère du Commerce, ni du gouvernement, leur demandant d'appliquer ces procédures. En outre, dans l'optique de protéger la position occupée par les fabricants de véhicules nationaux comme le géant « Iran Khodro » et l'entreprise SAIPA sur le marché, le gouvernement a décidé d'imposer des tarifs extrêmement élevés à toutes les importations.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Malgré de récentes améliorations, faire du commerce en Iran est une entreprise semée d'embûches. Étant donné que 80 % de l'économie est sous la férule de l'État, le client est souvent le gouvernement ou un organisme gouvernemental iranien dont les politiques d'approvisionnement ont tendance à être alourdies par un excès de bureaucratie qui ralentit considerablement le processus de négociation. En outre, émission des visas nécessaires pour les gens d'affaires canadiens est un processus qui prend plusieurs semaines lorsque aucune complication ne survient, ce qui a pour effet de ralentir le rythme davantage des affaires. Enfin, l'impôt élevé que doivent payer les travailleurs en poste en Iran pour le compte d'une entreprise étrangère constitue une mesure dissuasive faisant en sorte qu'il y a peu de personnel qualifié envoyé en Iran.

Services bancaires et financiers

Les banques étrangères peuvent établir des succursales qui leur appartiennent à 100 % et qui offrent une gamme complète de services, mais uniquement dans certaines zones clairement désignées à cet effet. Toutefois, en raison du marché très fermé dans ces zones franches, la participation étrangère n'a pas atteint les niveaux escomptés. À cet égard, les autorités iraniennes étudient des propositions visant à délivrer des permis aux banques étrangères qui leur donneront la possibilité de mener leurs activités dans tout le pays.

AUTRES DOSSIERS

Pour les entreprises canadiennes du secteur du pétrole et du gaz, la fermeture de la succursale de Calgary de l'entreprise Kala Naft (l'organisme d'achat de la Société pétrolière nationale iranienne) en octobre 2003, signifie que les efforts de marketing et de vente devront se faire directement auprès de l'utilisateur final en Iran.

Péninsule arabique

Six des sept pays du Golfe (Arabie saoudite, Bahreïn, Émirats arabes unis, Koweït, Oman et Qatar) sont membres du Conseil de coopération du Golfe (CCG), dont le mandat est de consolider les relations et de favoriser l'intégration économique entre ces pays. Le CCG a mis en place une union douanière au début de 2003 et établi un régime douanier harmonisé de 7 %. Le CCG a récemment approuvé l'établissement d'un centre d'information douanière à Riyad, en Arabie Saoudite, chargé de faire la liaison entre les agences douanières de tous les États du CCG. Il envisage également de former une union monétaire d'ici 2010. En décembre 2003, le CCG a adopté une loi unifiée pour la prévention du dumping qui doit obligatoirement entrer en vigueur au début de 2004. Il a ratifié la charte fondatrice de

l'Organisme de métrologie, situé à Riyad, dans l'optique d'uniformiser les normes et les mesures à l'échelle du groupe, et d'assurer la sécurité et la qualité des produits qui entrent sur les marchés du CCG.

Le CCG a confirmé son engagement à signer des accords de libre-échange avec d'autres blocs économiques. Les discussions en ce sens vont bon train avec l'Union européenne, les États-Unis et l'Australie. Dans le cas de l'Union européenne, les discussions ont très bien avancé. Les exportations de marchandises canadiennes vers cette région ont augmenté en 2003 pour totaliser 988 millions de dollars, une hausse de 388 millions par rapport au 600 millions de dollars atteints en 2002.

ARABIE SAOUDITE

L'Arabie saoudite est le deuxième marché d'exportation du Canada dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Les échanges bilatéraux ont totalisé 1,3 milliard de dollars en 2003. L'Arabie saoudite a dernièrement réitéré son désir d'accéder à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) d'ici la fin de 2004. Outre des améliorations à l'égard de l'accès aux marchés, le Canada essaiera d'obtenir, dans le cadre des négociations du groupe de travail, que l'Arabie saoudite mette en œuvre la totalité de ses obligations dès son entrée dans l'OMC. L'Arabie saoudite a demandé de reprendre les négociations sur une éventuelle convention de double imposition (CDI) et souhaiterait entamer des négociations en vue d'un accord de protection sur l'investissement étranger.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En septembre 2003, à l'issue de négociations, le Canada a obtenu l'adoption d'un certificat d'exportation du veau vers l'Arabie saoudite, ce qui lui permettra de maintenir son volume élevé d'exportation de veau vers ce pays.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement d'Arabie saoudite afin qu'il supprime les mesures liées à l'ESB en vigueur à l'encontre des importations en provenance du Canada, en particulier pour les bovins vivants, le sperme de bovin et le bœuf, mais non le veau.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada le 20 mai 2003 de la détection d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Arabie saoudite n'a pas annoncé immédiatement de restrictions à l'égard des importations de bétail, de bœuf ou de produits du bœuf en provenance du Canada. Même si de nombreux marchés ont immédiatement interdit le bœuf canadien, le Canada a réussi à maintenir son volume considérable d'exportations de viande de bœuf (veau) en Arabie saoudite. En septembre 2003, le Canada a réussi à négocier un certificat d'exportation du veau vers l'Arabie saoudite. Toutefois, l'Arabie saoudite n'a pas été claire quant aux restrictions qu'elle envisageait d'appliquer à l'encontre des exportations canadiennes d'autres produits (c.-à-d. le sperme bovin, les animaux vivants et le bœuf), ce qui a entraîné une incertitude chez les exportateurs canadiens. En décembre 2003, l'Arabie saoudite a confirmé qu'elle interdisait l'importation de bovins sur pied et de sperme bovin du Canada. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris l'Arabie saoudite, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

ÉMIRATS ARABES UNIS

Les Émirats arabes unis (EAU) constituent un acteur important en tant que grand centre régional de distribution et de destination de l'investissement, principalement en matière de diversification économique, de développement des ports et des activités de fabrication, et d'installations touristiques haut de gamme. L'un des atouts clés de la prospérité des EAU est la mise en place de zones franches qui permettent de profiter en abondance d'énergie, de terres et de main-d'œuvre à faible coût, de programmes d'incitation financière gouvernementaux et de concessions spéciales sur les règlements de propriété étrangère. Le Canada et les EAU entretiennent d'excellentes relations, particulièrement dans les domaines de la santé, de l'éducation et des services. Les EAU ont signé une CDI avec le Canada en 2002, qui devrait officiellement être ratifiée et entrer en vigueur en 2004.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès des EAU afin qu'ils lèvent les restrictions liées à l'ESB imposées à l'encontre de certains produits du Canada, notamment le sperme et les embryons bovins.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas détecté d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), les Émirats arabes unis ont imposé des restrictions sur les importations de bovins vivants et de produits du bœuf canadiens, y compris le sperme et les embryons de bovins. Le Canada a tenu parfaitement au courant tous ses partenaires commerciaux, y compris les Émirats arabes unis, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

KOWEÏT

Le Koweït relève lentement les défis que représentent la diversification et la libéralisation économiques. Il doit presque la moitié de son PIB et 90 % de ses revenus d'exportations au pétrole. Le Koweït a entrepris quelques réformes économiques, notamment la privatisation de Kuwait Airways, la création de zones de libre-échange et des réformes qui permettront des investissements étrangers de l'ordre de 100 % dans certains secteurs. Le Canada et le Koweït ont signé une CDI en 2002.

OMAN

Le Sultanat d'Oman est devenu membre de l'OMC en 2000, année au cours de laquelle il a adopté des lois conformes à ses engagements pris devant l'OMC pour protéger la propriété intellectuelle comme les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur, y compris sur les logiciels et les enregistrements audio et vidéo. Le Canada et Oman ont négocié une CDI en 2003, qui devrait être ratifiée par les deux parties en 2004.

Maghreb

La région du Maghreb représente un marché important pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Les exportations de produits canadiens ont baissé, passant de 808 millions de dollars en 2002 à 644 millions en 2003, surtout en raison de la diminution de la demande de produits agricoles attribuable à l'amélioration des conditions de culture locales. Ces dernières années, la région dans son ensemble a fait des progrès notables dans le domaine de la libéralisation des échanges commerciaux et s'est beaucoup ouverte à l'investissement étranger. L'Algérie, le Maroc et la Tunisie ont signé des accords d'association avec l'Union européenne.

La détection d'un cas d'ESB au Canada en 2003 a eu des répercussions sur certaines exportations canadiennes de produits agricoles. L'accès au marché du bœuf sera donc une priorité du Canada dans cette région en 2004.

ALGÉRIE

L'Algérie a entrepris une vaste campagne de privatisation et de modernisation ainsi que des réformes réglementaires qui ont permis d'ouvrir divers secteurs aux investisseurs étrangers, entre autres les mines et les télécommunications. Il convient de noter que ce pays a conclu une CDI avec le Canada.

L'Algérie s'est portée candidate à l'entrée à l'OMC et de sérieuses négociations ont été entamées, y compris la réunion d'un groupe de travail en 2003. Les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés pour l'année à venir comprendront entre autres un soutien à la demande d'accession à l'OMC de l'Algérie.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- L'ACIA a négocié un certificat pour l'exportation de produits laitiers et de sperme bovin.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Renégocier un certificat pour les bovins vivants.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalophatie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas détecté d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Algérie a demandé la renégociation du certificat pour les bovins vivants. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris l'Algérie, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

MAROC

Le Maroc est membre de l'OMC depuis janvier 1995. L'économie marocaine traverse une période de transition causée par la mise en œuvre d'importantes réformes économiques encouragées par le Fonds monétaire international. Ces réformes (p. ex. la libéralisation de certains secteurs de services comme les services bancaires, la privatisation de sociétés d'État, l'abolition des règlements limitant les avoirs étrangers, l'assouplissement des règlements en matière de change et la promotion des partenariats) devraient moderniser l'économie et favoriser l'accès aux marchés.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement marocain pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB, en particulier celles qui touchent les bovins vivants.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalophatie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas détecté d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), le Maroc n'a pas annoncé de mesures précises à l'encontre des produits canadiens. Cependant, un décret général y est en vigueur et interdit l'importation d'animaux vivants, de viande, etc. en provenance de pays qui ont déjà déclaré un cas d'ESB, et le Canada en fait partie. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris le Maroc, des résultats des enquêtes qu'il a menées et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

LIBYE

La Libye a déposé sa demande d'accession à l'OMC en décembre 2001, mais aucun groupe de travail n'a encore été formé. Depuis son inauguration en 2002, l'ambassade du Canada en Libye a déjà réussi à accroître considérablement l'accès au marché libyen pour les entreprises canadiennes. Les exportations canadiennes en Libye sont passées de 20,5 millions de dollars en 2001 à 47,4 millions de dollars en 2002, soit une hausse de 120 %. La croissance des exportations s'est poursuivie en 2003, enregistrant une hausse de 38 %, pour se chiffrer à 66 millions de dollars.

Les sanctions commerciales imposées par les Nations Unies, suspendues en 1999, ont finalement été levées en 2003 à la suite d'une entente signée le 25 août 2003 en vertu de laquelle la Libye a consenti à verser une indemnisation pour l'attentat à la bombe contre un avion au-dessus de Lockerbie en 1988. Le Canada avait pour sa part déjà levé les sanctions en 1999 lorsque la Libye avait accepté de livrer deux suspects dans cet attentat afin qu'ils subissent leur procès. Pour leur part, les États-Unis maintiennent toujours les sanctions contre la Libye. L'affaire Lockerbie étant maintenant résolue, le Canada a la ferme intention de donner suite à sa politique de collaboration graduelle avec la Libye.

TUNISIE

La Tunisie a accédé à l'OMC en 1995 et poursuit la mise en œuvre de mesures concrètes afin de libéraliser ses échanges commerciaux. Elle a déjà engagé un grand nombre de réformes structurelles et réglementaires destinées à promouvoir l'investissement étranger, dont la création de zones de libre-échange et la modernisation de ses infrastructures.

Les exportations canadiennes en Tunisie ont plus que doublé en 2002 pour atteindre 138 millions de dollars. Le Canada a organisé en 2002 une consultation bilatérale

canado-tunisienne afin de faire progresser la coopération économique et l'accès aux marchés entre les deux pays. Toutefois, en 2003, les exportations ont chuté et se sont chiffrées à 88 millions de dollars, en grande partie en raison de la baisse de la demande de produits agricoles.

Accès aux marches – résultats obtenus en 2003

- En 2003, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a négocié un nouveau certificat sanitaire pour l'exportation de sperme bovin en Tunisie.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Négocier une certification d'exportation valide pour les bovins vivants.

Afrique subsaharienne

AFRIQUE DU SUD

Aperçu

L'Afrique du Sud est le plus important partenaire commercial du Canada en Afrique subsaharienne. La relation commerciale entre les deux pays est vaste et variée. Le Canada y exporte des produits divers : machines pour exploitation minière, céréales et matériel de communication.

L'Afrique du Sud continue d'ouvrir son marché et de suivre un régime de libéralisme commercial. Elle participe activement aux activités d'organismes multilatéraux comme le Groupe de Cairns, qui vise à libéraliser le commerce des produits agricoles. Depuis la fin de l'apartheid, les droits de douane ont été simplifiés et réduits, et les barrières non tarifaires ont été allégées. La concurrence est stimulée par la réduction de la concentration de la propriété des entreprises, qui était un legs de l'apartheid, et par la privatisation et la déréglementation. L'Afrique du Sud est très ouverte à l'investissement étranger puisqu'elle y voit un moyen d'accélérer le développement et d'améliorer le marché de l'emploi. Afin de favoriser l'intégration, le gouvernement fait activement la promotion de l'émancipation économique pour les Sud-Africains depuis longtemps défavorisés dans les secteurs public et privé.

Accès aux marchés – résultats obtenus en 2003

- En juin 2003, l'Afrique du Sud a fait savoir qu'elle autorisait de nouveau l'importation en provenance du Canada de lait, de produits laitiers, de sperme et d'embryons bovins, de suif exempt de protéines, de cuirs et de peaux, et de gélatine et collagène préparés à partir de cuirs et de peaux.

Accès aux marchés – priorités du Canada pour 2004

- Surveiller la mise en vigueur de la législation dans le secteur de l'exploitation minière afin de veiller aux intérêts des entreprises minières canadiennes ayant investi en Afrique du Sud.
- Continuer d'évaluer la compétitivité du Canada à la suite des accords de libre-échange entre l'Afrique du Sud et l'Union européenne, la Communauté de développement de l'Afrique australe, l'Union des douanes de l'Afrique australe (SACU), les États-Unis et le Mercosur.
- Surveiller les lois et les politiques de l'Afrique du Sud dans des secteurs comme les ressources naturelles et l'émancipation économique des Sud-Africains depuis toujours défavorisés, afin de veiller aux intérêts des investisseurs canadiens.
- Passer un accord bilatéral sur le transport aérien.
- Continuer d'intervenir auprès du gouvernement sud-africain pour qu'il supprime les mesures liées à l'ESB appliquées aux importations en provenance du Canada.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Encéphalopathie spongiforme bovine

Suite à l'annonce faite par le Canada, le 20 mai 2003, d'un cas détecté d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), l'Afrique du Sud a décrété une interdiction d'importation stricte et totale de tous les ruminants et produits des ruminants du Canada, y compris le lait, le sperme et les embryons. Cependant, au mois de juin, l'Afrique du Sud a annoncé qu'elle autoriserait l'importation de lait, de sperme d'embryons et de certains autres produits. Le Canada a tenu parfaitement au courant l'ensemble de ses partenaires commerciaux, y compris l'Afrique du Sud, des résultats des enquêtes qu'il a menées

et des mesures réglementaires qu'il a adoptées afin de faire face à la situation. Il demande la reprise des échanges en se fondant sur des données scientifiques. (Voir également la section consacrée à l'ESB au chapitre 2.)

Négociations sur le transport aérien bilatéral

Les négociations de l'accord bilatéral sur le transport aérien qui permettra à Air Canada de desservir l'Afrique du Sud doivent commencer en 2004. Un tel accord représenterait un gain de marché pour la compagnie aérienne canadienne et bénéficierait à d'autres entreprises canadiennes, les déplacements en direction et en provenance de l'Afrique du Sud devenant par le fait même beaucoup plus faciles.

AUTRES DOSSIERS

Projet de loi sur les redevances minières

En 2003, les entreprises canadiennes ont manifesté leur inquiétude au sujet du projet de loi sur les redevances minières et pétrolières (Mineral and Petroleum Royalty Bill) de l'Afrique du Sud, en particulier en ce qui a trait à la manière dont les redevances seraient évaluées advenant l'adoption de ce projet de loi :

- sur le revenu brut et non sur les profits, ce qui va à l'encontre du modèle prévalant au Canada;
- à des taux différents selon le minerai;
- à des taux relativement élevés susceptibles de hausses potentielles.

Tous ces aspects ont soulevé de fortes protestations de la part des entreprises minières canadiennes et internationales et de l'industrie minière sud-africaine en général. Une version finale révisée du projet de loi doit être présentée au printemps 2004.

AFRIQUE ORIENTALE, OCCIDENTALE ET AUSTRALE (À L'EXCEPTION DE L'AFRIQUE DU SUD)

Les exportations canadiennes dans le reste de l'Afrique subsaharienne sont principalement le blé, la machinerie et l'équipement de télécommunications. L'examen des exportations vers cette région en provenance de l'Union européenne et des États-Unis indique que les fournisseurs canadiens n'obtiennent pas la part du marché africain à laquelle ils pourraient s'attendre. En 2004, l'une des priorités consistera à trouver des nouveaux débouchés d'exportation vers l'Afrique et à déterminer pourquoi les marchés africains semblent moins accessibles qu'avant aux exportateurs canadiens. Le gouvernement du Canada poursuivra ses efforts auprès des gouvernements africains pour qu'ils instaurent un climat transparent et favorable aux affaires, afin de faciliter les transactions commerciales et de donner aux pays d'Afrique une image de destination attrayante pour les exportations et les investissements. Les initiatives d'intégration régionale comme la mise en œuvre d'un système de droit commercial uniforme dans la majorité des pays de l'Afrique occidentale constituent des efforts importants pour arriver à une cohérence législative et à une réduction de l'incertitude liée au marché.

8 Glossaire

ACCESSION : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les engagements que doit prendre un pays non membre en matière de concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'accession à l'OMC. ***(Accession)***

ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI) : Cet accord, conclu sous l'égide de l'OMC et auquel adhèrent plus de 50 pays membres, prévoit l'élimination des droits de douane applicables aux produits de technologies de l'information et de télécommunications. ***(ITA: Information Technology Agreement)***

ACCORD ZÉRO-ZÉRO : Désigne un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Il fait habituellement référence à une élimination de tarif, mais peut également porter sur l'élimination de barrières non tarifaires. ***(Zero-for-Zero)***

AELE : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. Sa composition a changé en raison de l'adhésion de nouveaux membres et de l'adhésion de certains pays à l'Union européenne. Elle est actuellement composée de quatre membres : Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse. ***(EFTA: European Free Trade Association)***

AGCS : Accord général sur le commerce des services. Première série de règles et de disciplines jamais négociées pour le commerce international de services, convenues multilatéralement et ayant force exécutoire. ***(GATS: General Agreement on Trade in Services)***

ALE : Accord de libre-échange. Désigne souvent l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989. ***(FTA: Free Trade Agreement)***

ALECC : Accord de libre-échange Canada-Chili, entré en vigueur le 5 juillet 1997. ***(CCFTA: Canada–Chile Free Trade Agreement)***

ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël, entré en vigueur le 1er janvier 1997. ***(CIFTA: Canada–Israel Free Trade Agreement)***

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994. (NAFTA: North American Free Trade Agreement)

ANTIDUMPING : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix « normalement » en vigueur sur le marché national de l'exportateur, ce qui cause un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. ***(Anti-Dumping)***

APEC : Coopération économique Asie-Pacifique. Mécanisme composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Sont membres de l'APEC : Australie, Brunéi Darussalam, Canada, Chili, Chine, République de Corée, États-Unis, Hong Kong (Chine), Indonésie, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pérou, Philippines, Russie, Singapour, Taipei chinois, Thaïlande et Vietnam. ***(APEC: Asia–Pacific Economic Cooperation)***

BARRIÈRES NON TARIFAIRES (MESURES) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les droits de douane qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation et les pratiques discriminatoires dans l'attribution des marchés publics. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus fréquents au fur et à mesure que les droits de douane ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. ***(Non-Tariff Barriers – Measures)***

C-4 (GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE) : Le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua mènent actuellement des négociations avec le Canada en vue d'un accord de libre-échange. ***(CA4 – Central America Four)***

CADRE INTÉGRÉ : Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, y compris sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions. (Integrated Framework)

CONSOLIDATION : Engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une restriction juridique (p. ex. en le protégeant de toute augmentation ou de toute modification). ***(Binding)***

CONTINGENT : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importées ou exportées pendant une période précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne précise que la limite totale et a ainsi tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. ***(Quota)***

CONTINGENT TARIFAIRE : Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'au niveau du contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur. ***(Tariff Rate Quota)***

CYCLE D'URUGUAY : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986 et conclues à Genève en décembre 1993; les ententes ont été signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. ***(Uruguay Round)***

DROITS COMPENSATEURS : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales en vigueur dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. ***(Countervailing Duties)***

ÉVALUATION EN DOUANE : Évaluation par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays importateur. En vertu du Code d'évaluation en douane du GATT, les pays signataires doivent déterminer la valeur douanière des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci. ***(Customs Valuation)***

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De 1947 à 1995, cette institution multilatérale a supervisé le système commercial mondial ainsi que l'accord international régissant le commerce des biens (GATT de 1947). En tant qu'organisation, elle a été remplacée par l'OMC en janvier 1995. Le GATT de 1994 (l'accord) a été modifié, et ses articles ont été incorporés aux nouveaux accords de l'OMC, qui continuent de régir le commerce des marchandises. ***(GATT: General Agreement on Tariffs and Trade)***

GROUPE DE CAIRNS : Coalition de 17 pays exportateurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande et Uruguay) qui élabore des propositions dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. (Cairns Group)

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED) : Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 % ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct. ***(Foreign Direct Investment)***

LIBÉRALISATION : Réductions unilatérales, bilatérales ou multilatérales des droits de douane et autres mesures qui limitent le commerce international. ***(Liberalization)***

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à

l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines. ***(OECD: Organization for Economic Co-operation and Development)***

OMC : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1er janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, elle est la pierre angulaire du système commercial international. ***(WTO: World Trade Organization)***

ORGANE D'APPEL DE L'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou de plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux. ***(WTO Appellate Body)***

PIB : Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays. ***(GDP: Gross Domestic Product)***

PLAN D'ACTION COMMUN CANADA–UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les liens entre le Canada et l'UE et se compose de quatre volets : relations économiques et commerciales, politique étrangère et questions de sécurité, questions transnationales et établissement de liens. ***(Canada–EU Action Plan)***

PLAN D'ACTION POUR LA FRONTIÈRE INTELLIGENTE : Plan d'action en trente points signé par le Canada et les États-Unis le 12 décembre 2001. Il prévoit une collaboration permanente visant à déceler et à atténuer les risques pour la sécurité tout en accélérant la circulation des personnes et des biens autorisés de part et d'autre de la frontière. Depuis sa signature, sa portée a été élargie et inclut deux autres thèmes de collaboration : la biosécurité et les sciences et technologies. ***(Smart border action plan)***.

PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT : Nouveau cycle de négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce, lancé lors de la rencontre ministérielle qui a eu lieu à Doha, au Qatar en novembre 2001. ***(Doha Development Round)***

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée entre autres par les droits d'auteur, les brevets et les marques de commerce. ***(Intellectual Property)***

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS : Dispositions institutionnelles d'un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties. ***(Dispute Settlement)***

RÈGLES D'ORIGINE : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Les règles d'origine peuvent être conçues pour déterminer l'admissibilité d'un bien à un marché préférentiel en vertu d'un accord de libre-échange (ALE) ou pour indiquer le pays d'origine du bien pour diverses raisons. Une décision fondée sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre et ne sont pas toutes établies dans le même but. ***(Rules of Origin)***

SUBVENTION : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en argent) ou indirecte (p. ex. crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental). ***(Subsidy)***

TARIF APPLIQUÉ : Taux de douane effectivement imposé à la frontière. ***(Applied Tariffs)***

TARIF DOUANIER : Taxe imposée sur des biens importés. Il peut s'agir d'une taxe ad valorem (pourcentage de la valeur) ou d'un calcul selon un mode spécifique (p. ex. 5 $ par tranche de 100 kg). Les tarifs douaniers donnent l'avantage du prix aux biens similaires produits localement et constituent des recettes pour les gouvernements. ***(Tariff)***

TRANSPARENCE : Accessibilité et clarté des lois et des règlements. ***(Transparency)***

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005; lancée à Miami en décembre 1994. ***(FTAA: Free Trade Area of the Americas)***

9 *Liste des sigles et acronymes*

ACDI	Agence canadienne de développement international
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle liés au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange
ALECC	Accord de libre-échange Canada-Chili
ALECI	Accord de libre-échange Canada-Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord de l'OMC sur les marchés publics
ANASE	Assocation des Nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
APIE	Accord sur la protection (et la promotion) des investissements étrangers
AQSIQ	Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
C-4	Groupe des quatre de l'Amérique centrale : Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CCC	China Compulsory Certification (système chinois de certification obligatoire des produits)
CCCA	Comité consultatif Canado-Américain sur l'agriculture
CEI	Commission économique intergouvernementale
CFE	Comisión Federal de Electricidad (société publique mexicaine d'électricité)
COV	composés organiques volatils (COV)
CT	Contingent tarifaire
CTA	Contingent tarifaire autonome
ECCI	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement
EDC	Exportation et développement Canada
ESB	Encéphalopathie spongiforme bovine
EXPRES	Programme d'expéditions rapides et sécuritaires
FDA	(U.S.) Food and Drug Administration
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FMI	Fonds monétaire international
G8	Groupe des sept pays les plus industrialisés plus la Fédération de Russie
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
GM	génétiquement modifié

GTPS	Groupe de travail pour un partenariat spécial Canada-Corée
IDCE	Investissement direct canadien à l'étranger
IED	Investissement étranger direct
ISO	Organisation internationale de normalisation
ITC	Commission du commerce internationale des États-Unis
JETRO	Organisation japonaise de commerce extérieur
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Mercosur	Marché commun du Cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)
MMPA	Loi sur la protection des mammifères marins (États-Unis)
NEEF	Nouveaux exportateurs aux États frontaliers
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OGM	organisme génétiquement modifié
OIE	Organisation mondiale de la santé animale (anciennement connue sous le nom Office international des épizooties)
OMC	Organisation mondiale du commerce
OTC	Obstacle technique au commerce
PE	Protocole d'entente
PEMEX	Petróleos Mexicanos (société publique de pétrole du Mexique)
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
STAR	Initiative sur le commerce sécuritaire dans la région de l'APEC
TEA-21	(É.-U.) Loi sur l'équité dans les transports pour le XXI^{e} siècle
TI	Technologie de l'information
TIC	Technologies de l'information et des communications
UE	Union européenne
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques